



REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA  
MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DE LA PÊCHE  
-----

Projet de mise en valeur et de protection  
des Bassins versants du Lac Alaotra  
-----

**APPUI AU VOLET  
« PROFESSIONNALISATION DES ORGANISATIONS DE  
PRODUCTEURS » DU PROJET BV-LAC**

**Analyse des services crédit,  
mise en place des sessions API  
sur les systèmes en SCV et appui à la FAUR.**

**Mission Septembre 2007  
Eric Penot (CIRAD), Elisabeth Wampfler (SUPAGRO/IRC)**  
-----

**Mission d'appui auprès de la Cellule du projet  
Mission n° 5/2007  
3/9 au 12/9 2007**

CELLULE DE MAITRISE D'ŒUVRE DELEGUEE  
CIRAD  
Ambatondrazaka



13 Septembre 2007

Financements : AFD CMG 1158 – Etat malgache - Bénéficiaires



AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT

<p style="text-align: center;"><b>Mission Septembre 2007</b> <b>résumé</b></p>
--

Cette mission d'appui a été réalisée

Les objectifs de cette mission étaient les suivants :

- Analyse des principaux résultats du stage crédit et propositions.
- Préparation des sessions API avec les opérateurs sur les GSD.
- Suivi de la mise en place du réseau de fermes de références
- Suivi des activités de la Faur.
- Activités commercialisation.

La prochaine mission est programmée du 1 au 10 octobre.

## Acronymes

ACCS	: Association de Crédit à Caution Solidaire
ACSA	: Agents Communautaires Villageois en Santé Animale
AFD	: Agence Française de Développement
AGC	: Assemblée Générale Constitutive
AGO	: Assemblée Générale Ordinaire
AUE / AUR	: Association des Usagers de l'Eau / des Réseaux
BERELAC	: Bureau d'Etudes et des Réalisations du Lac Alaotra
BEST	: Bureau d'Expertise Sociale et de Diffusion Technique
BNI/CL	: Banque Nationale pour l'Industrie / Crédit Lyonnais
BOA	: Bank of Africa
BRL	: Compagnie d'Aménagement de la Région du Bas-Rhône et du Languedoc
CECAM	: Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutualiste
CEFFL :	Centre Expérimentation et de Formation en Fruit et Légume
CIRAD	: Centre de Coopération internationale en Recherche Agronomique pour le Développement
CTHT :	Centre de Technique Horticole de Toamasina
DDR	: Direction de Développement Régional
DDMF	: Direction Déléguée chargée de la Micro Finance de la BOA
DIRDR	: Direction Inter-Régionale de Développement Rural
FAUR	: Fédération des Associations d'Usagers des Réseaux
FGM	: Fonds de Garantie Mutualiste
FITAMITO	: Fikambanamben'ny TAntsaha Mlaro ny Tontolo iainana
FIFATA :	Fikambanana Fampivoarana ny TAntsaha
FVRVM	: Federasion'ny Voly Rakotra Vallée Marianina
GCV	: Grenier Commun Villageois
GRI	: Groupement des Rizicultures Irriguées
GSD	: Groupement Semis Direct
GTDR :	Groupe de Travail pour le Développement Rural
MAFF	: Mitsitsy Ambioka sy Fomba Fiasa : Projet d'économie de semences et d'amélioration des façons culturales
MAEP :	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
OP	: Organisation Paysanne
OPCI	: Organisme Public de Coopération Inter-communale
OPF	: Organisation Paysanne Féminine
OTIV	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PC 15	: Périmètre de culture N°15
PTA	: Programme de travail Annuel
RMME	: Rizière à Mauvaise Maîtrise de l'Eau
RI	: Riziculture irriguée
SD	: Semis Direct
SDCV	: Semis Direct à Couverture Végétale
SIG	: Système d'Information Géographique
SDA	: Semis Direct amélioré
SIG	: Système d'information géographique
SCV	: Semis Direct sur Couverture Végétale
SRI	: Système de Riziculture Intensive
TAFA	: Tany sy Fampandrosoana (Terre et Développement)
VM	: Vallée Marianina
VSF	: Vétérinaires Sans Frontières
ZGC	: Zone de Gestion Concertée (entre 50 et 200 ha environ)

# **APPUI AU VOLET « PROFESSIONALISATION DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS » DU PROJET BV-LAC.**

**Mission septembre 2007**

## **1 Le réseau de fermes de références**

### **Suite des activités pour le second semestre 2007**

Un second stage pour compléter la caractérisation des exploitations agricoles et d'exploitation du réseau de fermes de références est prévu de janvier à mai 2008. Les objectifs de ce stage seront :

- terminer les enquêtes de caractérisation dans diverses zones : village de Ankorirka (rive Ouest, zone ANAE, 5 à 10 exploitations), 5 à 10 exploitations complémentaires AVSF pour compléter le réseau actuel), idem pour PC15 /in mailles (5), la zone SD MAD (10 exploitations) et les 15 exploitations complémentaires demandées par BRL, soit approximativement 40/50 exploitations.
- valorisation du réseau de fermes de références et formation des personnels à l'acquisition et à l'utilisation du réseau directement sous la supervision de l'auteur. Les thèmes de cette partie sont les suivants
  - organisation de workshops avec les opérateurs sur les hypothèses de développement pour délimiter les hypothèses de scénarios:
  - choix des itinéraires techniques et des crédits associés en fonction des typologies d'exploitation
  - modélisation et proposition de scénarios : étude d'impact des choix techniques et exploration prospective des scénarios les plus pertinents et les moins risqués pour les producteurs selon la typologie et les situations.
  - Transformer les résultats en schémas opérationnels pour le développement
  - Valoriser l'outil « réseau de fermes de références » modélisées pour optimiser l'approche exploitation (par rapport à l'approche parcelle).
  - Séminaire final de restitution /Validation avec tous les opérateurs.

Ce stage permettra de finaliser le réseau de ferme de référence, et de le rendre opérationnel avec tous les opérateurs en cherchant l'appropriation par les opérateurs de l'outil.

On trouvera en annexe les cartes des villages sélectionnés.

# Villages d'intervention de l'équipe Penot

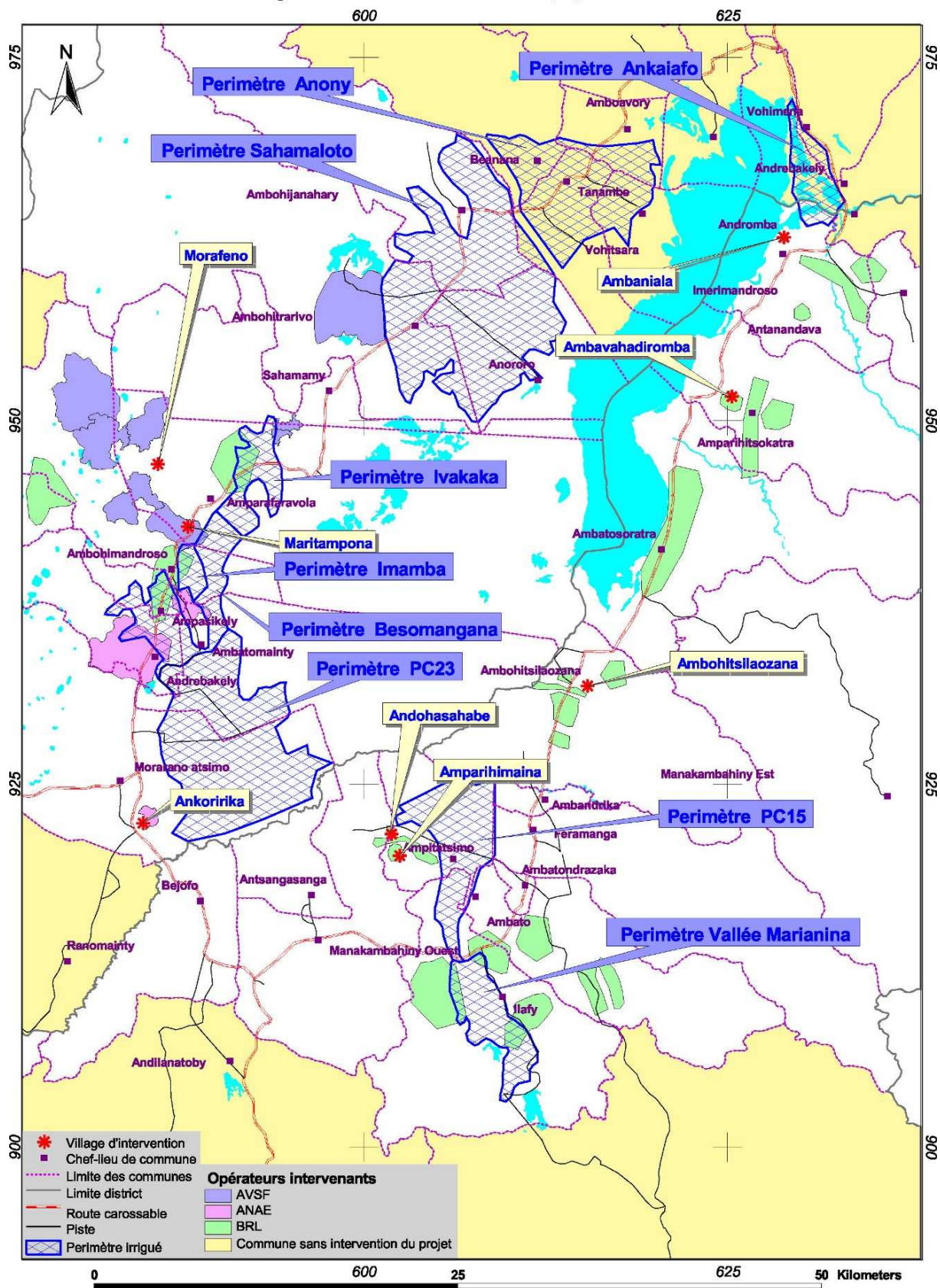


Tableau de synthèse de caractérisation des villages sélectionnés

Village	Situation sur la toposéquence et stratégie de mise en valeur	Diversité des systèmes de culture et d'élevage	Accès au marché et aux services	Type de peuplement	Niveau de structuration des producteurs
<b>Maritampona</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- périmètre irrigué aménagé Imamba Ivakaka (faiblement entretenu, ensablé à 70%)</li> <li>- <i>tanety</i> à sols très dégradés</li> <li>- zones de pâturage (<i>kijana</i>)</li> <li>→ priorité de mise en valeur des rizières irriguées, exploitation des <i>tanety</i> dans un deuxième temps.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- riziculture, cultures vivrières (manioc, maïs...), haricots, pois de terre, maraîchage de contre saison...</li> <li>- élevage bovin, volaille (oie et poules), peu d'élevage porcin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zone non enclavée (bordure de route goudronnée)</li> <li>- proximité de la ville d'Amparafaravola (accès aux marchés et services)</li> <li>- proximité des services de collecte et décortilage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- population Sihanaka</li> <li>- vagues de migration Merinas (originaires des Hauts Plateaux, essentiellement Antananarivo).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mauvaise gestion des périmètres irrigués par les Associations de Usagers de l'Eau</li> <li>- OP (GSD, OP féminines)</li> </ul>
<b>Morafeno</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rizières irriguées en fond de vallée et RMME</li> <li>- <i>kijana</i> proche</li> <li>- <i>tanety</i> à sols très dégradés</li> <li>→ mise en valeur équilibrée des <i>tanety</i>, rizières et <i>kijana</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- riziculture, cultures vivrières, haricots, fruitiers, caféiers...</li> <li>- élevage bovin important, volaille (oie, poule, dindons), élevage porcin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zone enclavée</li> <li>- accès difficile à la collecte, décortilage, au marché et services</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- village de migrants (originaires de Ansirabe)</li> <li>- forte parenté entre les habitants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ACCS</li> <li>- OP (GSD...)</li> </ul>
<b>Amparihimaina et Andosahabe</b> (zone PC 15)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>tanety</i> : sols bruns de qualité moyenne (substrat basique)</li> <li>- RMME hors maille (accès rare aux rizières irriguées du périmètre PC 15)</li> <li>→ Valorisation importante des baibohos et <i>tanety</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- systèmes de SCV sur les <i>tanety</i> et RMME (beaucoup de cultures de contre-saison)</li> <li>- cultures vivrières (manioc, maïs), haricots, pois de terre, riziculture</li> <li>- fruitiers (mandarines)</li> <li>- peu d'élevage bovin, volailles)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zone non enclavée (proche d'une piste primaire)</li> <li>- villages proches d'Ambatondrazaka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- villages de migrants des Hautes Terres. (rachat d'une ancienne concession coloniale)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- groupements de crédits</li> <li>- OP (GSD...)</li> </ul>

Village	Situation sur la toposéquence et stratégie de mise en valeur	Diversité des systèmes de culture et d'élevage	Accès au marché et aux services	Type de peuplement	Niveau de structuration des producteurs
<b>Ambohimiarina et Ambodivoara</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- RMME, bon niveau de fertilité</li> <li>- <i>Tanety</i> à sols dégradés</li> </ul> <p>→ mise en valeur des <i>baiboho</i> (sols alluvionnaires riches)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- SCV sur baiboho et RMME (importance de la contre-saison, surtout la tomate)</li> <li>- cultures vivrières, et de rente (maraîchage, arachide)</li> <li>- élevage bovin (traction, lait), pêche et artisanat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zone non enclavée : 15 km d' Ambatondrazaka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Population sihanaka</li> <li>- Village de pêcheurs</li> <li>- Pas de migration</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- associations de pêcheurs</li> <li>- OP</li> </ul>
<b>Ambaniola et Ambavahadiromba (Imerimandroso)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- peu d'accès rizières irriguées</li> <li>- RMME, bon niveau de fertilité</li> </ul> <p>→ recherche d'alternatives et mise en valeur des <i>tanety</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Idem + pêche + développement bovin lait et filière maïs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- zone non enclavée</li> </ul>	??	

## **2 Analyse en cours sur les systèmes de crédit dans le cadre des activités du projet BV lac.**

La mission a été réalisée conjointement avec Betty Wampfler, qui est Professeur d'économie à Montpellier SupAgro/IRC (ex Cnearc) et chercheur, spécialisée en financement rural et agricole (UMR MOISA/ associé CIRAD /UR ARENA) .

Ce volet de la mission avait pour objectifs

- d'apporter un appui au stage de Maud Oustry sur l'analyse des causes de non remboursement du crédit dans la zone du Lac Alaotra
- d'apporter au projet BV Lac un regard extérieur sur ses activités d'intermédiation de financement agricole
- de faire avec le personnel du projet deux séminaires permettant d'approfondir des points clé de la problématique actuelle du financement dans la zone

Echelonnée sur 6 jours, effectuée avec Maud Oustry, la mission a été dans un premier temps concentrée sur l'acquisition de repères techniques sur les SCV. Cette étape était indispensable pour pouvoir ensuite raisonner le système de crédit en prenant en compte les réalités techniques et les orientations du projet. La suite de la mission a permis de rencontrer plusieurs membres de l'organisation BEST qui assure l'appui technique et organisationnel au dispositif d'intermédiation de financement mis en place par le projet. Dans le temps très court de la mission, il n' a pas été possible de rencontrer les opérateurs de crédit présents dans la zone. Le réseau CECAM a été rencontré ultérieurement dans le cadre d'une autre étude.

B.Wampfler souhaite remercier le projet et les organisations d'accompagnement pour leur accueil et leur disponibilité.

### **21. Appui au stage de Maud Oustry**

Après quatre mois et demi de terrain au Lac, le stage de Maud apparaît bien avancé.

- les enquêtes auprès des OP qui ont eu des difficultés de remboursement ont été réalisées
- les enquêtes auprès des exploitations ont été réalisées
- les enquêtes auprès des structures financières étaient quasiment achevées à l'exception du Réseau CECAM qui n'avait pas pu être rencontré
- les opérateurs d'appui au système de crédit (BEST, le projet lui même, certaines ONG d'appui,) avaient fait l'objet d'enquête

La mission a permis de

- compléter certaines informations (histoire du crédit dans la zone)
- discuter les informations collectées, les interprétations avancées par Maud ;

La mission a recommandé à Maud de :

- compléter l'analyse des organisations ayant eu un problème de remboursement en enquêtant individuellement les membres de ces organisations



- faire un complément d'enquête auprès d'organisations fonctionnant bien
- relier les enquêtes exploitations réalisées par Maud avec la typologie des exploitations obtenue dans le stage de diagnostic agraire et la typologie d'exploitations « cible des SCV » finalisée par S. Chabersky lors de sa mission
- explorer les possibilités offertes par le logiciel Olympe pour formaliser l'analyse des exploitations
- compléter les enquêtes institutions financières avec le réseau CECAM ; un contact a été pris par B. Wampfler dans ce sens lors du séminaire CECAM qui a eu lieu la semaine suivante

## **22. Regard extérieur et commentaires sur le système d'intermédiation financière mis en place par le projet BV Lac**

Au regard de la très courte durée de la mission et de l'information partielle collectée, les éléments suivants ne peuvent en aucun cas prétendre à être des résultats d'une expertise formelle. Ils ne sont qu'un éclairage avancé sur la base de l'expérience acquise dans différents contextes en matière de financement rural et agricole. Pour pouvoir être utilisés dans la réflexion stratégique du projet, ces pistes de réflexion devraient être approfondies.

### **221. Des évolutions positives qu'il semble important de renforcer**

#### ***Le mode d'intervention du projet en matière de crédit évolue positivement***

Dans la démarche initiale du projet, le crédit était défini en fonction du besoin technique de développement des SCV et mis en œuvre directement dans le cadre du projet. Cette forme d'intervention, le crédit de projet, est ancienne, et ses limites sont bien connues.

Le projet a très vite confronté à ces limites (impayés importants) et a fait alors le choix d'externaliser cette fonction de crédit en la confiant à des institutions financières professionnelles implantées localement. Le projet conserve dans ce dispositif un rôle déterminant d'intermédiation entre les organisations paysannes et les institutions financières (appui à la constitution des dossiers de crédit, suivi des remboursements...). Ce choix apparaît pertinent pour assurer aux producteurs un accès durable au crédit.

Dans la suite du texte, cette approche est définie par le terme « système d'intermédiation financière (SIF) »

### ***L'approche « exploitation » adoptée par le projet peut être positive aussi pour le système de crédit***

Pour améliorer l'adoption et la diffusion des SCV, le projet élargit aujourd'hui son approche « parcelle » initiale par la prise en compte de la globalité de l'exploitation agricole. Cette approche gagnerait à être développée aussi en matière de crédit .

En effet, actuellement, les crédits pris en compte par le SIF se concentrent sur les besoins de financement des SCV. Or, les ménages agricoles qui font cette demande de crédit ont des besoins de financement beaucoup plus diversifiés, liés à l'ensemble de leurs activités agricoles (système de production agricole), mais aussi non agricoles (système d'activité). Les besoins de financement des ménages portent aussi sur des besoins de consommation (soudure alimentaire, ...), des besoins familiaux (frais de scolarité des enfants, .... N'ayant le plus souvent pas d'autre accès au crédit, il est tentant pour les ménages bénéficiant de crédit SCV de « détourner » une partie de ce crédit pour couvrir d'autres besoins. Ouvrir l'accès à une gamme de diversifiée de crédits est donc un moyen de sécuriser le crédit SCV.

### ***Adapter l'approche crédit à la diversité des exploitations et des ménages***

Le projet découvre l'intérêt d'adapter l'offre technique de SCV à la diversité des exploitations. Une typologie des exploitations a été réalisée et des paquets techniques différenciés vont être proposés à chaque groupe de cette typologie. Cette approche mériterait d'être développée aussi en matière de crédit, en prenant en compte le système d'activité des ménages, le niveau de patrimoine, et ce faisant, les capacités d'endettement des ménages.

## **222. Une prise de conscience des risques liés au crédit**

Les risques liés au mode d'intervention initial du projet semblent aujourd'hui bien identifiés et compris (risque de non remboursement du crédit projet, mais surtout risque d'entraîner les ménages dans une spirale d'endettement).

Même si la situation semble mieux maîtrisée dans le dispositif actuel, deux risques sont latents :

- risques liés à des dysfonctionnements de la caution solidaire
- risques de « cavalerie » liés à un nombre croissant d'institutions financières intervenant dans la zone du Lac sans coordination suffisante

### ***Renforcer l'efficacité de la caution solidaire***

Les résultats de la campagne 2006-2007 et la perte des FGM conduisent à s'interroger sur l'adaptation du principe de la caution solidaire dans le contexte social du lac Alaotra. Le stage de Maud Oustry devrait apporter des éléments de réponse à cette question.

Les conditions d'une caution solidaire efficace ont fait l'objet de nombreux travaux dans le monde.

Dans une synthèse sur ce thème, le réseau CERISE met l'accent sur l'importance de la qualité de gestion des groupes et des OP : <sup>1</sup>

- recensement rigoureux des besoins de crédit
- gestion rigoureuse des stocks d'intrants en magasin
- analyse de l'endettement et le cas échéant, mise en place d'une stratégie de désendettement
- tenue rigoureuse de la comptabilité et restitutions en AG des états financiers
- rechercher une caution solidaire « par affinité » (familiale, ou par type d'activité, ou par zone géographique, ...)

La caution solidaire demeure un outil utile, qui peut être renforcé par :

- des mécanismes transformant la caution morale en garantie matérielle : voir les associations de caution mutuelle décrites dans le séminaire de formation
- l'élargissement des comités de décision dans l'octroi du prêt
- nantissement d'une épargne pendant la durée du crédit

D'autres formes de garanties déjà connues à Madagascar et dans la zone, mériteraient d'être développées :

- crédit bail
- crédit stockage (voir séminaires)

Quelle que soit la forme prise par le système financier, une bonne connaissance de l'économie des ménages (typologie, activités, revenus, débouchés, risques rencontrés, ...) et de l'économie des zones et des filières) est une condition de sécurisation de l'activité de crédit. Au Lac Alaotra, le réseau des fermes de références pourra contribuer à produire cette connaissance.

### ***Renforcer la coordination entre institutions financières pour limiter le risque de cavalerie et d'endettement des ménages***

La multiplication des institutions financières intervenant dans la même zone (BOA ; BNI, OTIV, SECAM, crédit fournisseurs SD MAD, SILAC etc....) peut induire le risque de « cavalerie », et entraîner un endettement important des ménages.

Le projet a pris conscience de ce risque et s'attache à mettre en place, avec les institutions financières, un système d'information sur les mauvais payeurs. Il est vital pour la pérennité du financement agricole et rural dans la zone du Lac Alaotra, de renforcer cette initiative en créant une véritable centrale de risque.

Une telle centrale est basée sur le partage des informations entre institutions financières et sur l'établissement d'un fichier centralisé et actualisé des mauvais payeurs, en groupement et surtout en individuel. Dès qu'un mauvais payeur est

---

<sup>1</sup> (voir le détail dans la fiche élaborée par le réseau CERISE en annexe):

inscrit dans ce fichier commun, il est exclu des ACCS, afin d'assainir la situation et permettre le bon fonctionnement de la caution solidaire.

L'expérience de renforcement des AUE et de bonne application des règles à travers des outils divers à la FAUR montre qu'il est possible de renforcer le fonctionnement social des OP en excluant les mauvais payeurs.

Il paraît donc important de préparer la création de cette centrale de risque, d'identifier un partenaire pouvant assurer son hébergement, ainsi que la collecte et le partage de l'information.

### ***223. Les bons résultats actuels du dispositif de crédit reposent largement sur la qualité de l'accompagnement et l'effort de formation***

Il apparaît assez clairement que les bons résultats actuels du dispositif de crédit sont largement dus à l'accompagnement réalisé par les opérateurs d'appui (BEST, opérateurs techniques, ...). Cet accompagnement porte sur le montage du dossier de crédit, le suivi du crédit et de son remboursement, la formation des responsables d'OP à la gestion du système financier. Il semble être un élément déterminant du bon fonctionnement du système de crédit.

Il semble donc important de s'interroger dès maintenant sur les modalités de son désengagement ou sa pérennisation dans une perspective d'après projet.

De l'avis des opérateurs d'appui, un effort important de formation reste nécessaire,

- au niveau des responsables d'OP
- au niveau des membres à la base
- au niveau des techniciens du dispositif actuel

### **23. Organisation des séminaires de réflexion sur le thème du crédit.**

2 séminaires de une demi-journée ont été organisés en profitant de la présence de Betty Wampfler : Trois thèmes ont été discutés

- 1) « Quel(s) système(s) de gestion du risque pour pérenniser l'accès des ménages- producteurs SCV au crédit ? »
  - 2) Diversifier les services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages- producteurs SCV
- On trouvera les powerpoint support de ces trois thèmes en annexe 3

### **Conclusion**

Les SCV semblent offrir des perspectives prometteuses dans la zone du Lac Aloatra. Leur diffusion est donc un enjeu important. Cette diffusion s'appuie aujourd'hui sur un élargissement positif des approches du projet BV Lac :

- prise en compte de l'exploitation,
- organisation des services d'approvisionnement

- organisation des filières de commercialisation
- rénovation du dispositif de crédit

La mise en place d'un réseau de fermes de référence, produisant de la connaissance sur les exploitations va consolider ce dispositif.

On peut à ce stade, poser la question de l'intérêt à terme d'un véritable conseil de gestion à l'exploitation agricole (voir en annexe 6 la fiche issue du réseau cerise sur ce thème). Ce thème fera l'objet d'une formation ultérieure.

### **3 Préparation des sessions API avec les autres opérateurs sur les GSD avec BEST**

Une première session prototype a été organisée le vendredi 7 septembre à Amparihimaina.

Il est important de noter les propositions d'amélioration suivantes pour la mise en place des sessions futures :

- Tenir compte du fait que les systèmes SCV sont des systèmes pérennes basées sur des combinaisons et des rotations de culture annuelles. La logique globale du système s'entend sur le moyen terme et doit intégrer les actions d'un choix techniques de combinaisons de culture et de pratiques d'une année sur l'autre. Il est donc impératif de considérer l'ensemble du système et non seulement l'année en cours. On doit plus particulièrement renseigner l'année en cours pour en analyser le fonctionnement et les résultats et AUSSI renseigner les années précédentes. D'une part cela permet de voir la cohérence et l'évolution du système de culture et d'autre part cela permet de juger de la rentabilité du système selon le type d'année ou l'on se trouve. Dans les systèmes SCV, il ya des années « fastes » et des années d'investissement, de maintien ou de rechargement (en biomasse par exemple) ou les résultats économiques peuvent être éventuellement moins significatifs. La rentabilité et l'intérêt global des systèmes SCV s'entend donc sur longue période (au moins 5 ans). Il est donc important de comparer ce qui est comparable.
- Tenir compte de la diversité des terroirs (au sens classique d'unités morpho-pédologiques homogènes) et des systèmes qui leur sont associés. Il faut comparer des systèmes semblables. Il faut donc comparer entre eux les systèmes de culture sur tanetys sur baibohos et sur RMME mais pas les systèmes de différents terroirs car les logiques et contraintes sont alors fondamentalement différentes. Les terroirs sont les suivants : RMME (correcte, passable et mauvaise), les tanetys (plateaux/Hauts de tanetys, pente de tanetys et piemond/bas de tanetys).
- Présenter des résultats très différenciés : des bons, des passables et des personnes ayant eu un problème ou ayant abandonné.

- Il peut être utile de comparer les systèmes SCV et les systèmes traditionnels (avec labour) **sur la même période**. Si on présente un SCV sur 3 ans : alors on compare avec les résultats sur une autre parcelle pendant les mêmes 3 années.
- Préciser l'utilisation de la production : autoconsommation, vente, provende pour élevage etc....
- Ramener les données à l'hectare pour le rapport ou à une unité qui soit permanente pour les paysans lors des sessions : « 10 ares » par exemple semble être une bonne approche.
- Si utilisation du crédit : utilisation réelle, taux de recouvrement des frais de culture et type de remboursement : les résultats techniques et les revenus (marge nette) issus du système ont-ils permis le remboursement du crédit ? ou le crédit a-t-il été remboursé sur une autre source.
- Utiliser une grille standard commune de description des systèmes. Une telle grille est proposée ci après.
- Utiliser une grille de calculs de base (voir ci après).

Pour avoir une efficacité sur l'analyse des systèmes SCV : il paraît indispensable d'effectuer les sessions avec des paysans ayant réellement adopté ce type de système : c'est à dire depuis au moins 3 ans (3 campagnes pleines et terminées). Par contre, il apparaît indispensable de sélectionner, pour les paysans ayant abandonné, des producteurs ayant pratiqué au moins 2 campagnes (la première étant basée sur le labour n'est qu'une année d'entrée dans le système et ne pourrait en aucun cas être considérée comme représentative, seule la seconde campagne est réellement SCV). Les abandons de première année ne peuvent donc pas être considérés comme des abandons du système (puisque la seconde année, réellement SCV, n'est pas comprise). Les abandons de première année sont souvent le fait d'opportunistes récupérant un crédit pour financer l'intensification de leur système débutant par un labour. La détection de ces « opportunistes » apparaît d'ailleurs importante pour limiter les « pertes » (40 % en moyenne ce qui est considérable !) et pouvoir se concentrer sur les personnes cibles le plus susceptibles de profiter de ces techniques si elles sont adaptées.

### **Eléments pour la « Fiche standard de description API des sessions SCV »**

Type de terroir (au sens d'unités morpho-pédologique homogène)

Surface réellement cultivée

Description de l'itinéraire technique sur la culture principale (exemple Mais sur un système mais/Niébé/dolique).

Description de l'itinéraire technique sur la culture secondaire (exemple niébé)

Description de l'itinéraire technique sur la culture dérobée ou de plante de couverture (la dolique par exemple).

Clairement montrer si les cultures sont successives, chevauchée avec décalage des cycles ou associées.

Paillage et type de paille

Type de semis

Traitements insecticides (levée, post levée .. ;

Traitements pesticides

Traitements herbicides

Sarclages

Récolte

Battage

Post récolte si nécessaire

Utilisation de la récolte (autoconsommation, vente ; pour élevage, transformation, autre ???

Tous temps de travaux : en séparant le temps de travail familial du temps de travail extérieur salarié.

On considère que les systèmes se comparent avec la production venue bord champs (ou sortie ferme).

Type de rotation et contraintes sur la rotation préconisée.

Le tout sur les X années depuis l'entrée du système en SCV.

Autres points :

Ne pas baser toute l'analyse sur le rendement seulement mais aussi sur les critères qualitatifs du système :

- Niveau de la couverture végétale ( mulch, etc..)
- Caractère durable et maintenu des rendements
- Effet « tampon climatique » des SCV ? est-ce effectif ?
- Estimation des pertes dues aux systèmes : rats, hétéronychus, oiseaux etc...
- Estimation réelle du risque
- Moindre pénibilité de certaines actions (sarclage) ...
- Meilleure efficacité du sarclage ??
- La complexité des itinéraires techniques et des rotations constitue t elle une contrainte ?
- En cas de problèmes du à spéculation sur les récoltes : séparer les résultats techniques des résultats économiques (exemple de la campagne 2005/2006 pour le maïs par exemple)

## **Fiche d'analyse économique**

Un tableau de synthèse doit contenir les éléments suivants (en colonne) pour chaque paysan à l'hectare:

- Produit brut calculé (valeur totale de la production) = PB,
- Total des charges opérationnelles (consommations intermédiaires) = CI
- Marge brute = MB = PB – CI
- Marge nette = MN = MB moins les frais financiers (cout de l'emprunt).
- Ratio CI sur marge nette
- Montant de l'emprunt = E

- Cout financier de l'emprunt
- Montant de l'apport personnel
- Ratio E/CI : = taux de couverture des couts de production (CI) par le crédit
- Total temps de travail familial = TTF (les temps de travaux extérieurs salaries ne sont pas comptés ici : ils ont comptés comme des couts).
- Valorisation de la journée de travail = VT = MN/TTF
- Part de la production autoconsommée
- Part de la production effectivement vendue

Ces éléments économiques peuvent nous permettre de mesurer le risque économique pris (au niveau du système de culture). Il faut ensuite replacer ces informations par rapport au revenu total annuel pour mesurer effectivement le risque pris au niveau exploitation agricole.

### ***Exemple succinct issu de la session prototype***

Terroir/paysan	surface	Année 1	Année 2						
			Rdt/ha en kg	PB en K ar	CI	MB	Ratio CI/MB	risque	
RMME/1	35 a	Labour/Riz	Riz 4500	2 900	450	2 450		-	
Baiboho/2	100 a	Riz B 22 puis dolique	Mais dolique 3500	1 600	520	1080		++	
Tanety/3	25 a	Riz	Manioc/ stylo 2500	290	90	200		---	
RMME/4	25 a	Riz sans labour	Riz 4800	2 800	120	2680		-	

### **Conclusion**

Un rapport de synthèse des résultats sera fait en fin de campagne des sessions API afin de pouvoir mieux comprendre les échecs et éviter de les répéter, comprendre les dérives éventuelles des systèmes et renseigner avec précision les conditions de succès.

Les sessions API seront répétées d'une année sur l'autre, avec un désengagement progressif du projet, dans la perspective d'autonomisation de l'autoévaluation par les OP elles mêmes.

Il serait par ailleurs souhaitable d'étendre cette méthodologie et ces sessions API avec les autres OP : en particulier : les ZGC et les ACCS, vu sous l'angle de leur fonctionnement.



#### **4 Appui à la fédération FAUR : état de la situation en septembre 2007.**

##### **Recouvrement des redevances en 2007**

La date butoir de recouvrement des redevances est fin septembre.

Le paiement en nature (en riz) semble être plus efficace avec des recouvrements de redevance en avance par rapports aux années précédentes. Les recouvrements oscillent entre 14 et 88 % selon les AUE. Les AUE n'ayant pas payé au 15/9 la part minimale de 30 % vont recevoir une lettre de rappel (1 AUE : maille 1.2.3). 1 AUE (« Andranomangatdsiaka » « la ou l'eau est froide ») de la vallée Marianina n'a rien payé du fait que les 3 principaux concessionnaires refusent de voir l'argent versé utilisé pour le fonctionnement du bureau. L'eau ne sera pas délivrée dans ces conditions ce qui pose problème pour les 45 paysans de cette maille. 3 réunions ont été faites dans des conditions de dialogue pour le moins difficiles. Ces 3 concessionnaires tiennent la plupart des paysans locaux par le métayage. Comme il n'y a qu'une seule prise pour l'ensemble, il n'est pas possible d'isoler ces 3 concessionnaires. La solution réside dans le règlement interne de ce conflit au sein de l'AUE.

La maille 11/12 donne une redevance de 200 kg alors que les autres ne donnent que 185 kg. Cette maille fait déjà le recouvrement de la redevance en nature depuis 3 ans. Ce type de comportement est à suivre. L'objectif de recouvrement en 2008 est de 200 kg de riz par hectare.

Globalement les résultats sont particulièrement encourageants. La méthode des paiements en nature est très satisfaisante. Le stock de riz est conservé chez un collecteur avec un contrat d'achat de 520 Ar. La gestion du stock de cette façon semble très intéressante, très sécurisée et n'implique pas de frais de gestion ni d'investissement en matériel pour la FAUR.

##### **Interdiction de constructions sur les digues**

Evacuation avec un délai de 3 mois. Il est impératif de ne pas tolérer des habitations, même temporaires. La FAUR peut envisager de mettre en place des amendes pour éviter ce problème qui reste récurrent. Des annonces radio ont été faites. Une partie des constructions ont été enlevées (idem pour la culture dans les drains). Le dossier sera remis au DRDR pour les derniers récalcitrants. Il est impératif que la FAUR fasse appliquer ces règles de base sur les ouvrages pour affirmer son rôle. La FAUR est en bonne voie sur ce point. La FAUR attend également l'appui des autorités pour l'application des amendes. Les amendes n'ont pas été appliquées car l'annonce à la radio a été apparemment efficace.

##### **Remise en état les vannettes endommagées**

Ces travaux devaient être au frais des responsables : 246 vannettes permettant de couper l'eau au niveau de groupes de parcelles (en cas de non paiement) ont pu être installées sur financement du projet en 2006. Les vannettes endommagées ont toutes été identifiées. Celles cassées seront remplacées par les casseurs et la FAUR s'engage sur ce point. Celles qui ne fonctionnent pas pour d'autres raisons techniques (elles ont été généralement mal faites) devront être normalement réparées.

Fonctionnelles ??

De façon générale il ya des retards dans a réalisation des travaux du fait de la longueur administrative (choix des prestataires..). BV-lac va tenter de raccourcir les procédures. La FAUR demande une priorité sur le canal de drainage de façon que les paysans voient le début des travaux avant la campagne.

Les procédures BV PI semblent plus rapides en évitant les procédures nationales.

Il paraît important de renforcer la FAUR avec la mise en pratique de procédures simplifiées plus rapide.

### **Circulation de l'information**

Des campagnes de sensibilisation ont été faites à la radio avec la convocation des AUE en retard. La radio reste un outil majeur pour échanger les informations entre AUE et à partir de la Faur. L'information semble bien passé dans les deux sens.

La FAUR a également demandé l'appui de la région DDR et du DRDR pour un appui pour l'application sur les dina (amende) quand cela est nécessaire. La réunion est maintenant à l'initiative de la FAUR.

### **Recouvrement des crédits de campagne 2006/2007**

Rappel de la situation de la campagne précédente

A l'échéance (31/08/06), le taux de remboursement des 12 GRI était de 52%.A la date du 30/09/06 (délai de grâce accordé par la BOA), 9 sur 12 GRI ont remboursé en totalité leur crédit avec un taux de remboursement de 95% pour l'ensemble des 12 GRI. Le recouvrement à la mi-février 2007 est de 100 %.

Campagne 2006-2007

Les 6 GRI sur les 13 qui ont pris un crédit ont tous remboursés.

L'utilisation des crédits porte principalement sur achat d'intrants (24D, urée), et de main d'œuvre extérieure pour les travaux agricoles.

### **Organisation des API en 2007/2008**

Des sessions de formation des techniciens FAUR ont été faites par BERELAC en 2006 pour transférer la techniques API des sessions d'auto-évaluation.

Valorisation des sessions API : le rapport est en cours. Un résumé synthétique devra être fait en malgache.

La saison tardive en 2006 n'a pas permis d'utiliser correctement les engrais. Les techniques de repiquage précoces (issue de MAFF) semblent se développer.

Le technicien n'étant pas recruté (idem pour le socio-organisateur et les AVB) : la FAUR repousse la réalisation des API après ces recrutements. La FAUR souhaite continuer à condition que Bérélac puisse former les techniciens.

### **Recrutement des techniciens**

Ce dernier devient très urgent. L'appel d'offre est arrêté le 11/9. 10 personnes sont pressenties pour le technicien supérieur et les AVB (6).

**Séances de restitution générale puis en AUE de la gestion de la campagne 2006-2007 :** gestion de l'eau et des infrastructures, renforcement de l'autorité, amendes et régulations etc.... Ces sessions sont prévues pour octobre à l'ouverture du barrage.

Le **transfert complet des données historiques de BRL** sur la FAUR et le PC15/NM reste à faire de façon urgente. Une formation devrait être organisée par Bérélac sur ce transfert et la passation entre BRL et la FAUR. Ce dossier n'a toujours pas avancé. Une copie des infos devra être déposée à BV lac.

#### **Visite inter mailles des meilleurs paysans**

Organisées en 2006, elles n'ont pas été reconduites en 2007. Elles pourraient être couplées à la suite des sessions API profitant des résultats issus des sessions API. Ces deux outils sont indispensables pour développer la capacité endogène d'amélioration des rendements. Les rendements vont de 2 à 7 tonnes/ha dans les deux périmètres et il est potentiellement possible d'augmenter le rendement de 1tonne/ha par la 'utilisation raisonnée des savoirs et pratiques existants et en assurant la promotion des pratiques les plus adaptées. BV lac a un budget prévu pour ces activités mais il semble important pour la durabilité de ce type d'action que la FAUR s'engage à inscrire dans son budget le fonctionnement à terme, de ces activités. La FAUR semble très positive sur ce point qui est un premier pas vers l'autonomisation.

### **5 Analyse de la situation concernant les actions approvisionnements et commercialisation**

D'après le constat de Mme Tiana Rahaingoalison, consultante commercialisation pour le projet, les fédérations et coopératives ne sont pas encore aptes à avoir en permanence un ou des conseillers commerciaux. Les salaires proposés par les fédérations varient de 50 000 à 100 000 Ariary maximum, partant du principe que le projet finance la première année du conseiller commercial. Ce montant apparaît insuffisant pour embaucher des techniciens de qualité. Des entretiens ont été réalisés en août 2007. Cependant, il semble que 3 personnes pour les 3 fédérations étaient prêtes à être sélectionnées pour ces fonctions dans ces conditions.

Par conséquent, une autre orientation a été adoptée fin août sur la base de l'incitation à l'émergence d'opérateurs locaux avec le montage d'entreprises locales. Cette orientation peut prendre beaucoup de temps avant que ces « nouveaux opérateurs potentiels » ne deviennent effectivement opérationnels. Silac et d'autres opérateurs locaux déjà établis est prêt à travailler avec ces groupements si ces derniers sont capables de négocier et de proposer un prix et suivre un contrat. La formation des groupements à l'identification d'un prix de revient, à la détermination d'une stratégie commune de vente, à la contractualisation (droits et devoirs) paraît donc une priorité afin de les préparer rapidement à des négociations avec Silac et autres.

Explorer la piste SILAC et préparer les paysans et les OP à la négociation semble être une voie permettant des résultats rapides. Dans cette optique, la mise en place des conseillers initialement prévus semble déterminant.

Nous suggérons que le programme de Mme Tiana s'oriente rapidement sur ces formations avec les techniciens des fédérations. Les formations actuelles semblent ne pas avoir eu d'effet significatif. Le milieu est par ailleurs difficile et il semble important d'insister sur les aspects très pratiques et opérationnels de ces formations. Le volet le partenaire principal BEST semble souhaiter un programme et ces contenus de formation clairement définis et centrés sur les 3 points essentiels ; l'identification d'un prix de revient pour connaître la marge de négociation, la contractualisation et le renforcement de la capacité de négociation des OP.

Certains producteurs semblent avoir mal compris certaines informations et attendaient par exemple la mise en place de contrats de marché lors que ces derniers n'avaient été évoqués que sous forme de possibilités.

Les priorités s'orientent donc sur la détermination d'une stratégie de vente en fonction des prix de revient et des courbes de prix/production/vente

La programmation des formations et activités demande à être plus formalisée à la demande des opérateurs. Les groupements motivés sont notoirement insuffisamment préparés à la contractualisation et constituent une priorité.

Le SI Siel est en cours de mise en place par BEST sur les prix des tomates et pommes de terre. Une extension sur le maïs a été recommandée au principal responsable afin d'aider les producteurs dans leurs futures négociations.

Par ailleurs, un arrêt de la collaboration avec la coopérative de tomates a été décidé jusqu'à nouvel ordre suite à un changement de bureau et un comportement de type « captage de financement ». Il semble important de continuer à travailler avec les groupements efficaces et motivés mais plus avec la coopérative.

Il semble également important d'explorer les pistes de crédit pour les besoins de la commercialisation et des approvisionnements et associer les 3 activités : crédits de production, approvisionnement et commercialisation. Les formations pratiques sur le renforcement de la capacité de négociation des OP. devraient commencer par le thème des approvisionnements en début de campagne ...

## **Conclusion**

La prochaine mission est fixée du 1 au 10 octobre et sera centrée sur la finalisation du stage crédit et le traitement des données.

## Annexe 1

### PROGRAMME DE MISSION E. PENOT

Du 03 septembre 2007 au 13 septembre 2007

Date	Programme	Lieu/Observation
Lundi 03 septembre	Déplacement de Tanà vers Ambatondrazaka	
Mardi 04 septembre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Visite de terrain : avec Raphaël, Betty et Maud</li><li>- Analyse des données avec Maud et Betty (après midi)</li></ul>	Antsirika et Vallée Marianina Ambatondrazaka
Mercredi 05 septembre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des données avec Maud, Betty et Dèse (matinée)</li><li>- Réunion avec équipe BEST sur le crédit, Maud et Betty (14 h 30' – 17h)</li></ul>	Bureau BV Lac Bureau BV Lac
Jeudi 06 septembre	Visite de terrain avec Stéphane et Raphaël, Betty et Maud	Imerimandroso
Vendredi 07 septembre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Séance API avec un GSD: avec opérateurs du Projet et Dèse. (9h à 12 h)</li><li>- Workshop : thèmes sur le crédit solidaire avec Betty, Maud et les opérateurs du Projet (14h 30' à 17h)</li></ul>	Amparihimaina Bureau BV Lac
Samedi 08 septembre	Workshop : thèmes sur le crédit solidaire avec Betty, Maud et les opérateurs du Projet (9h à 12h)	Bureau BV Lac
Lundi 10 septembre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Séance de travail avec l'équipe BEST : commercialisation et filières agricole (9h à 12h)</li><li>- Séance de travail avec Jacquinot sur la FAUR</li></ul>	Bureau BV Lac
Mardi 11 septembre	Réunion de travail avec le Bureau et les responsables sur la situation de la FAUR et l'avancement de ses activités (9h à 12h)	Bureau FAUR
Mercredi 12 septembre	<ul style="list-style-type: none"><li>- Retour vers Tanà</li></ul>	

## **Annexe 2**

### **Collecte de données complémentaires sur l'histoire du crédit dans la zone**

L'histoire du crédit dans une zone est un élément clé du diagnostic de problèmes de remboursement de crédit. Des entretiens avec des personnes ressource ont permis de compléter les informations déjà collectées par Maud sur ce thème.

Résumé historique rapide :

- SCAM : société de crédit agricole mutuel. Initié par la BNM, avant 1970.
- A partir de 1963 : crédit AIR, Réserve aux attributaires de la Somalac pour la faïssance-valoir et le matériel.

SCAM et AIR proposent des prêts en groupements avec pas ou très peu de problèmes de remboursement.

- A partir de 1972 : des crédits individuels populaires gérés par les autorités décentralisées au niveau Fokontany : 1972-1976 : gros problèmes de remboursement, 50 à 80 %.
- Redémarrage des crédits au retour de la Somalac en 1983 (voir synthèse réalisée par Maud sur les 2 tomes du rapport Somalac)..
- Même période Crédit ODRI individuels par la BTM.
- Privatisation des banques dans les années 1990 (toutes privatisées en 1999)

Trois formes réglementaires existent : les Coopératives d'Épargne et de Crédit (CEC), les Mutuelles d'Épargne et de Crédit (MEC) et les Associations Mutuelles d'Épargne et de Crédit (AMEC), qui se différencient principalement par l'exigence préalable de mobilisation d'un capital social et l'octroi de crédit conditionné par la constitution d'une épargne.

- Création en 1993 du Projet d'assistance technique en finances rurales (PATFR), géré par l'Association pour le développement du mouvement mutualiste d'épargne et de crédit (ADMMEC) et financé par la Banque mondiale. Non présent au lac Alaotra.

## **Les institutions existantes en 2007 (extrait partiel rapport BAD, 2003 et autres):**

### *Réseaux présents au lac Alaotra :*

- réseau des CECAM (Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel) ; né en 1993 de l'initiative des paysans des régions d'Antsirabe et Ambositra regroupés au sein de l'Association FIFATA. Le réseau CECAM s'est progressivement étendu à huit régions couvrant le Moyen Ouest, le Nord-Ouest (Sofia) et l'Ouest (Bongolava et Morondava) avec 157 caisses locales (en 2005), regroupant plus de 47 000 membres, soit plus du tiers des effectifs des institutions financières mutualistes, pour plus de 44 milliards de crédit octroyé durant 2002. Les principaux produits financiers concernent le crédit à la production en agriculture et élevage (4 à 10 mois), la location vente mutualiste (moyen terme pour équipement) et le crédit de stockage (Grenier Commun Villageois – GCV ). Des crédits sont également octroyés aux coopératives agricoles. Le réseau bénéficie du soutien de l'Association française ICAR (Internationale de Crédit Agricole et Rural ) regroupant FERT et le Crédit Agricole régional du Nord-Est . CECAM est présent au lac Alaotra depuis 1999 mais reste très discret et ne travaille pas avec le projet BV lac.

- réseau OTIV (Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola) développé depuis 1992/1993 dans les régions de Tamatave, de Tananarive, du Lac Alaotra et de la SAVA. Il y a 60 caisses en 2005. Ce réseau est aussi appuyé par une ONG internationale, Développement International Desjardins (DID) qui assiste la promotion de MEC. Ce réseau mise davantage sur l'épargne pour réaliser ses crédits et fait également appel à des refinancements pour faire face aux besoins de crédit. Le réseau OTIV travaille depuis 2006 avec le projet BV lac. Une expérience de crédits individuels, tentée en 2006, n'a pas été renouvelée en 2007.- BOA depuis le démarrage du projet BV lac et BNI très récemment.

### ***Non présents au lac Alaotra***

Les trois réseaux de microfinance présents au lac Aloatra figurent parmi les principaux réseaux de microfinance rurale malgaches. D'autres réseaux ruraux se sont développés à une échelle significative, mais ne sont pas à ce jour, présents dans la zone du LacAloatra.

- réseau AECA , développé dans les plaines de Marovoay et d'Ambato Boeni dans les années 90, qui comptait 54 caisses et environ 4200 membres en 2000 ; les encours moyens annuels étaient de l'ordre de 550 millions FMG en 1999 et 2000. Ce réseau reçoit l'appui du Centre International de Développement et de Recherche (CIDR), et fait appel au refinancement du FENU. Non présent au lac Alaotra.

- réseau TIAVO (Tahiry Ifampisamborana Amin'ny Vola) démarré en 1996 et s'est développé dans la province de Fianarantsoa. Il a reçu l'assistance technique de WOCCU puis de l'IRAM, et l'assistance financière de la Banque mondiale et du PNUD notamment, en plus d'une épargne collectée assez importante. Non présent au Lac Alaotra.

- réseau TITEM, mis en place en 1992 par une organisation paysanne FEKRITAMA dans la région de Tananarive, et composé de CEC. Non présent au lac Alaotra.
- réseau VOLA MAHASOA installé dans la région de Tuléar avec l'appui du CIDR dans les années. Vola Mahasoa bénéficie de l'appui de l'AFD, du PNUD et de l'Union Européenne.

Il existe d'autres institutions financières ayant une portée plus ou moins importante, mais concentrées sur le financement des petites entreprises ; elles sont le plus souvent localisées dans une région précise ; il s'agit de l'Association de la promotion de l'entreprise à Madagascar (APEM), dans les zones péri-urbaines d'Antsirabe et de Tananarive, de la Société d'investissement pour la promotion des entreprises à Madagascar (SIPEM) à Tananarive, de l'Association des institutions de micro-finance non mutualiste (AIM) à Tananarive et Tuléar ; on notera également Entreprendre à Madagascar (EAM), association de droit privé malgache vouée à la promotion des petites entreprises et réalisant des activités de financement en milieu rural et urbain ( couvertures nationales par 7 directions régionales ) .



## Annexe 3

### **Proposition de stage A Madagascar, 2007**

**Période décembre 2007–mai 2008**

Proposé par Eric Penot, encadrant CIRAD-ES UMR Innovation/URP SCRID

#### **Pays ; Madagascar**

**Cadre :** projet BV-lac. (financement PSF Forma partiel/UMR Innovation, appui logistique BV lac). Zone du lac Alaotra, 230 km au Nord de la capitale.

**Période :** décembre 2007/janvier 2008 à /Mai/juin 2008 (ESAT 1 ou 2, INA-PG, ENSAM...).

Le stage couvre des zones différentes dans la zone du lac Alaotra.

Des étudiant(e)s précédentes ont fait des enquêtes en 2007 pour la mise en place d'un réseau de ferme de référence opérationnelle ultérieurement gérées par les opérateurs. La modélisation de ces fermes a été faite sous Olympe. Les données d'enquêtes sont traitées sous Winstat. L'étudiant (e) sera formé aux 2 logiciels par E Penot sur place.

Le travail rentre dans le cadre de plusieurs stages avec la même méthodologie.

L'essentiel du stage porte sur 3 points

- continuation et finalisation des enquêtes de caractérisation des exploitations agricoles sur les zones non encore enquêtées.
- Formation des personnels des projets à l'utilisation du réseau de fermes de références et à la modélisation des exploitations avec Olympe
- Etude des stratégies d'exploitations, des trajectoires, des possibilités de changement d'itinéraires techniques et de scénarios pour l'aide à la décision pour les opérateurs du projet dans le choix de leurs thèmes techniques.

Donc : Enquête + formation + analyse commune des données avec les opérateurs pour une aide à la décision sur les systèmes techniques à proposer.

Les étudiants seront sous la responsabilité directe de Ph. Granjean (direction cellule projet) pour la logistique et de E. Penot pour la méthodologie, la réalisation du stage sur le terrain et l'aide à la rédaction finale du mémoire. Ph Granjean est basé au lac Alaotra et E Penot est basé à Antananarivo avec des voyages fréquents sur le lac.

#### ***Pris en charge par le CIRAD***

- le fonctionnement sur place et déplacement intra-Madagascar, hébergement à la case de passage sur les 2 villes, ...)
- une allocation de 200 euros/mois pour les frais de nourriture et de traducteur assurance rapatriement.
- le billet d'avions France /Madagascar-Antananarivo à hauteur de 1200 euros

#### ***Pris en charge par le stagiaire***

- Frais de multiplication du rapport.
- Visa et autres frais .

#### ***Pris en charge par le projet***

- Transport intérieur
- Logistique locale

Contacts : E Penot,

Direction	régionale	du	Cirad
Ampandrianomby	-	BP	853
Antananarivo	-		Madagascar
Tel.: 261 (0)20 22 40 623			

Tel portable: +261 (0)32 422 20 31

Tel bureau CIRAD : +261 (0)20 22 40 623 (bureau)

Fax Bureau CIRAD : +261 (0) 20 22 40 821

Mail : penot@cirad.fr

Sujet : Analyse des systèmes de production de la zone d'intervention du Projet autour du lac Alaotra, complément aux travaux déjà effectués, modélisation des exploitations agricoles, formation des personnels à l'utilisation et à la valorisation du réseau de fermes de références avec les opérateurs du projet.

### **Suite des activités pour fin 2007/2008 suite aux travaux des stagiaires de avril à septembre 2007**

Ce stage est prévu pour compléter la caractérisation des exploitations agricoles et d'exploitation du réseau de fermes de références de septembre 2007 à mars 2008. Les objectifs de ce stage seront :

- terminer les enquêtes de caractérisation dans diverses zones : village de Ankorirka (rive Ouest, zone ANAE), 10 exploitations AVSF, compléter le réseau ) PC15 /in mailles et la zone SD MAD (10 à 15 exploitations) et le réseau BRL.
- valorisation du réseau de fermes de références et formation des personnels à l'acquisition et à l'utilisation du réseau directement sous la supervision de l'auteur. Les thèmes de cette partie sont les suivants
  - organisation de workshops avec les opérateurs sur les hypothèses de développement pour délimiter les hypothèses de scénarios:
  - choix des itinéraires techniques et des crédits associés en fonction des typologies d'exploitation
  - modélisation et proposition de scénarios : étude d'impact des choix techniques et exploration prospective des scénarios les plus pertinents et les moins risqués pour les producteurs selon la typologie et les situations.
  - Transformer les résultats en schémas opérationnels pour le développement
  - Valoriser l'outil « réseau de fermes de références » modélisées pour optimiser l'approche exploitation (par rapport à l'approche parcelle).
  - Séminaire final de restitution /Validation avec tous les opérateurs.

Ce stage permettra de finaliser le réseau de ferme de référence, et de le rendre opérationnel avec tous les opérateurs en cherchant l'appropriation par les opérateurs de l'outil.

Thème de l'étude :

- **description et diagnostic sur les systèmes d'exploitation** et les principaux systèmes de culture et d'élevage (analyse systémique classique).
- Identification d'une **typologie opérationnelle en vue de la mise en place du réseau de ferme de référence.**
- analyse contraintes-opportunités
- position de "l'offre" du projet de développement BV lac / résultats issus de l'enquête de caractérisation des exploitations agricoles et de l'identification des stratégies paysannes
- analyse des évolutions en cours : facteurs d'évolutions, dynamiques des exploitations agricoles, migrations et front pionniers, formes d'accumulation, ...
- influences des marchés
- **formation des personnels des opérateurs à la gestion du réseau de fermes de références avec les opérateurs du projet** (sélection des fermes représentatives par type en fonction de la typologie).
- **modélisation des exploitations agricoles du réseau avec le logiciel OLYMPE**

Pour information : le nombre d'exploitations à enquêter serait autour de 30/40. Le nombre de celles modélisées = celles du réseau de fermes de références, entre 15 et 30 selon analyse. Le nombre total d'exploitation du réseau sera autour de 40 (20 déjà modélisées).

Les enquêtes seront obligatoirement traitées sur Winstat et la modélisation sur Olympe pour des raisons techniques de transfert sur la base de donnée du projet et pour des raisons d'homogénéité entre stages. La formation aux deux logiciels sera assurée par E Penot.

**Localisation de l'étude** : Basés sur les sites du projet autour du lac Alaotra.  
Les villages seront sélectionnés avec les opérateurs.

#### **Autres**

Pour cette étude, Il st conseillé aux étudiants de disposer d'un micro-ordinateur pour la rédaction du mémoire et le traitement des données pour la durée du stage. Selon disponibilité, CIRAD TERA pourrait éventuellement prêter un ordinateur mais cela reste assez difficile.

Une partie du stage se fera dans les villages pendant les enquêtes (2 mois ) et les séances de restitution. Les étudiants seront donc prêts a passer entre 20 et 30 %de leur temps dans les villages.

Le reste du temps sera passé avec les opérateurs entre Ambatondrazaka et Amparavaravolo au lac.

Il est souhaité que la rédaction finale du mémoire et des sets de données se fasse localement sous la direction de E Penot, mais peut se faire en France avec échanges d'email.

Si E Penot ne peut pas être présent à la soutenance, une lettre formelle sur le déroulement du stage et une proposition de note sera envoyée au jury lors de la soutenance.

Si le stage n'est pas diplômant : un rapport final est quand même demandé de même qualité qu'un mémoire de fin d'étude.

Le travail peut déboucher également sur une publication commune si le stagiaire est prêt à le faire (non obligatoire).

Personne contactée : Méduline Terrier

## CV Médulline TERRIER

Résidence des élèves de l'agro  
10, Rue Croix de las Cazes  
34000 MONTPELLIER  
Tél. : 06 22 28 05 04  
Adresse électronique : [terrierm@supagro.inra.fr](mailto:terrierm@supagro.inra.fr)

### FORMATION

- 2005-2007 : **E.N.S.A. Montpellier** (Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier).
- Acquisition des connaissances générales en agronomie
  - Acquisition de connaissances sur l'agriculture et l'élevage en régions chaudes, sur l'imbrication des déterminants techniques, économiques et sociaux permettant d'expliquer une situation agricole.
  - Acquisition de connaissances d'écologie fonctionnelle, d'écologie des écosystèmes et des communautés ainsi que des caractéristiques des écosystèmes tempérés, méditerranéens et tropicaux.
  - Acquisition de connaissances sur l'exploitation et l'utilisation de l'arbre en milieu tempéré et tropical,
  - Approfondissement de connaissances dans le domaine des sciences sociales pour l'ingénieur agronome.
- 2005 : **Concours Agro A, admission à l'E.N.S.A.M**
- 2004-2005 : Préparation au concours Agro A en classe préparatoire B.C.P.S.T. (Biologie, Chimie, Physique, Science de la Terre) à Rennes.
- 2003 : Obtention du **Baccalauréat Scientifique spécialité Biologie-Géologie** (mention Bien).
- 2000-2003 : Etudes secondaires réalisées au Lycée Félix Le Dantec de Lannion (Côtes d'Armor).

### COMPETENCES

**Anglais** : Bonne maîtrise du langage écrit et oral

- suivi pendant un mois de cours en anglais
- pratique courante de l'anglais pendant 5 mois de stage en Inde

- Bonne maîtrise de l'environnement Windows et d'Internet.

**Espagnol** : Bonne maîtrise du langage écrit et oral  
- plusieurs séjours en Espagne

- Maîtrise des bases de la programmation sous MatLab et SciLab.

### 1.1 EXPERIENCES

- Septembre à* Réalisation d'un travail de groupe sur commande de l'association Terroirs&Cultures :  
*Etude de la*  
*Janvier 2006* perception des terroirs Pic Saint Loup et Pélardon par leurs acteurs.
- Mai 2006 et* Stage dans une exploitation agricole biologique de plantes médicinales en Ariège :  
*Juillet 2006* Réalisation d'un projet de jardin botanique.
- 2005-2007 Enseignement des mathématiques, de la physique et de la chimie à des élèves niveau lycée sous forme de cours particuliers.

*Eté 2003-02-01* Job d'été : Travail comme ouvrière agricole dans une exploitation maraîchère en Bretagne

### 1.2 AUTRES ACTIVITES

Membre de l'association Ingénieur Sans Frontières depuis deux ans (ISF), Botanique, Piano (12 ans)

## Annex 5 (préparée par Maud Oustry)

### Extraits Rapport SOMALAC

#### Mission 1 (avril 1985)

##### Les groupements du PC15 :

L'hypothèse que les nouveaux membres des groupements sont d'anciens «scamistes» (c'est ainsi qu'ils se désignent eux-mêmes) s'est pleinement justifiée puisque la totalité des actuels membres des groupements (à l'exception d'un groupement de jeunes) faisaient également partie des **SCAM (Société de Crédit Agricole Mutuel, très largement implanté dans les années 1960)**.

La composition sociale des groupements est également très claire. Lorsqu'on interroge les paysans sur les raisons qui expliquent que certains font partie des groupements et que d'autres en **sont exclus**, ils répondent que ne font pas partie de groupements :

- **les grandes familles que se suffisent à elles-mêmes,**
- **ceux qui ont laissé des impayés au sein des SCAM,**
- **les métayers et les jeunes sans terre.**

Les membres de ces nouveaux groupements sont donc aujourd'hui les paysans **qui sont parvenus à se maintenir en faire-valoir direct sur les lots de 2,5 ha qui leur ont été attribués**. On est donc en présence de petits paysans «propriétaires» et en faire-valoir direct dont les besoins en crédit sont relativement homogènes. En outre ils se sont «cooptés» en toute connaissance de cause. Les conditions fondamentales (ainsi qu'on le verra dans la seconde partie) paraissent ainsi réunies pour la réussite d'un crédit solidaire.

##### Les groupements du PC23 :

C'est sur ce périmètre qu'elles sont en effet les plus anciennes -puisque neuf d'entre-elles ont deux années de fonctionnement pour **le crédit**.

Les 9 associations créées au début de l'année 1984, ayant bénéficié de crédit agricole, vont connaître un certain nombre de difficultés, faute notamment **d'avoir respecter avec rigueur dès le départ les principes de base du crédit solidaire**. C'est ainsi que sur les 9 Organisations Paysannes, 3 seulement rembourseront le crédit à 100 % à l'échéance du 31 août, 6 se retrouvant en impayés pour des sommes allant de 12.000 à 542.000 F.

Sur les 7 débiteurs, 2 (ceux qui doivent les sommes les plus faibles : 12.000 et 14.000F) ont dû faire face à des problèmes familiaux, 4 (restant devoir de 54.000 à 171.000 F) sont **des métayers** et le dernier (qui doit à lui seul 542.650 F) n'est autre que le délégué de la maille 32, **paysan bien équipé**, coutumier de ce genre d'opération et qui se croit «invulnérable». Cette nouvelle expérience de crédit à travers les « Organisations Paysannes » aura eu au moins le mérite d'attirer (de nouveau !) l'attention **sur les règles qu'il faut impérativement respecter lorsqu'on veut mettre** en place un crédit réellement solidaire.

##### La Dina :

L'élaboration de « dina » dans chaque association prévoyant de façon systématique le **type de garanties** que chacune d'elle pourra faire jouer en cas d'impayés. Les « dina » n'abordent pas seulement les problèmes du crédit mais toutes les activités des associations

**Trois dispositions** notamment se retrouvent dans la grande majorité des « dina » :

- la nécessité d'une **approbation préalable** de toutes les demandes de prêts en assemblée générale,

- la mise en place d'un système de « prélèvement automatique à la source » lors de la commercialisation (ce qui montre bien que les paysans perçoivent spontanément l'intérêt de la **liaison crédit-commercialisation**),
- enfin, un type de garantie qui devrait se révéler très dissuasif : la quasi-totalité des dina prévoit en effet qu'en cas impayés l'association (ou l'un de ses membres) se substituerait à l'emprunteur défaillant, mais qu'en **contrepartie celui-ci devra confier la culture de tout ou partie de ses terres pendant un an** et ceci à concurrence d'un hectare « abandonné » par tranche d'impayés de 50.000<sup>(2)</sup>.

### **Le problème essentiel du crédit :**

Ce problème est sans doute **le plus grave** qui se pose aujourd'hui sur les périmètres encadrés par la SOMALAC.

Le démarrage du Projet d'Intensification de la Riziculture s'est en effet traduit sur tous les périmètres par une relance du **crédit individuel** intervenant après toute une série d'échecs créant une situation particulièrement malsaine.

C'est ainsi que la dernière expérience en date, celle du crédit « Financement du Monde Rural » (FMR) réalisée à travers les fokontany s'est soldée par une faillite généralisée (d'après le Directeur d'Agence de la BTM à Ambatondrazaka, 3 fokontany seulement sur 124 continuent à bénéficier du crédit dans l'ensemble du Fivondronana et le montant des impayés dépasse 50 millions).

Or c'est dans ce **contexte non assaini** que la BTM a accepté de consentir des prêts individuels intitulés prêts ODRI (Opération de Développement Rural Intégré) à des attributaires des périmètres encadrés par la SOMALAC mais **hors association et ne bénéficiant de ce fait d'aucune possibilité de garanties solidaires** (lesquelles on le verra ne sont déjà pas si faciles à mettre en œuvre !).

Le résultat ne s'est pas fait attendre et dès la première année on atteint de 15 à 20 % d'impayés<sup>(1)</sup> avec le risque bien connu de « solidarisation à rebours » et de nouveau une faillite retentissante.

La BTM, après avoir consenti des prêts théoriquement « individuels » ne soit amenée devant la progression des impayés (et celle-ci est hélas inéluctable si une action urgente n'est pas entreprise) à considérer en quelque sorte a **posteriori** chaque périmètre comme solidairement responsable et à supprimer le crédit à l'ensemble des attributaires. La SOMALAC doit donc négocier avec la BTM pour que celle-ci ne supprime le crédit qu'aux mailles n'ayant pas remboursé à 100 % **et seulement à celles-là**.

### **Le crédit solidaire :**

**Notre conviction sur ce point est très claire : les conditions de mise en œuvre d'un crédit agricole individuel, avec les garanties réelles que cela suppose** (possibilité d'hypothèques et existence d'un marché foncier, bétail en stabulation avec possibilité de saisie, matériel d'exploitation pouvant être vendu aux enchères, bref tout l'arsenal juridique mise en œuvre par les banques de crédit agricole des Pays où l'agriculture repose

<sup>(2)</sup> : En d'autres termes ceci revient à dire que l'association en tant que telle ( ou les membres qui se sont substitués aux emprunteurs défaillants ) obtient ainsi une sorte de « droit de location » des lots de débiteurs sur la base de 50.000 F/ha . Si l'on sait que le revenu brut d'un hectare de rizière aménagée peut dépasser 300.000 F , il **s'agit là effectivement d'un bon placement** . On peut noter en outre que toutes les associations, et apparemment sans concertation, ont fixé un barème identique : un hectare de terre laissé en location par tranche d'impayés de 50.000 F.

<sup>(1)</sup> : 1.450.000 F d'impayés sur 9.730.000 F d'exigibles au 31 août 1984 sur le PC 15 (soit 15 % ) 8.500.000 F d'impayés sur 45 millions d'exigibles sur le PC 23 (soit 19 %).

globalement sur des propriétaires-exploitants) **ne sont pas aujourd'hui réunies à Madagascar et la BTM en s'engageant dans cette voie fait à nos yeux fausse route.**

Quelles que soient les mésaventures rencontrées jusqu'ici avec les **formules de crédit solidaire** il nous semble qu'elles sont encore **les seules possibles** et qu'il n'existe de ce côté aucune alternative. Mais pour cela il faut définir avec précision les conditions qu'il est indispensable de réunir si l'on veut mettre en place un crédit solidaire efficace (et en matière de crédit agricole le seul crédit agricole efficace est **celui qui est remboursé à 100%**). Nous pensons que ces conditions sont au nombre de 5, l'absence d'une seule d'entre elles suffisant à mettre en péril l'ensemble du système :

- Le crédit solidaire ne peut fonctionner qu'à l'intérieur d'un groupe **d'inter- connaissance**, où les gens se font mutuellement confiance, partageant un certain nombre de valeurs communes (« sens de l'honneur », crainte de « salir le nom de la famille », etc). En aucun cas la taille du groupe ne peut (ni ne doit !) être déterminée de l'extérieur. Feront partie du groupe ceux qui s'acceptent solidairement responsables et exclusivement ceux-là... et on peut quelquefois plus solidaire à cinquante qu'à sept.
- Le bon fonctionnement du groupe implique qu'il existe une certaine **homogénéité** entre les membres quant aux demandes de crédit (on ne rend pas solidairement responsables des gens qui empruntent pour l'achat d'un tracteur à roues cages et des gens qui empruntent pour l'achat d'une charrue).
- Concrètement l'accord pour être « caution solidaire » est exprimé lors d'une assemblée générale où chacun doit **formuler publiquement** (et contradictoirement) sa demande de crédit. Un procès-verbal des demandes de crédit « approuvées » par le groupe doit être établi séance tenante et signé de tous les membres du groupe.
- Chaque groupement de crédit solidaire doit être en mesure de **tenir lui-même sa comptabilité** c'est-à-dire notamment d'établir les exigibles annuels de chacun de ses membres. Cette possibilité de vérification permet en effet d'éviter tous les litiges sur les montants à rembourser (ou déjà remboursés) et de lever tous les contentieux avec l'organisme bancaire, contentieux qui peuvent servir de prétexte à des emprunteurs de mauvaise foi.
- Enfin et surtout, à côté des garanties morales mentionnées plus haut il est absolument indispensable de prévoir, et ce dès le départ, des **garanties financières réelles** que le groupe (et lui seul ) pourra faire jouer. C'est au groupe de définir lui-même le type de **garanties réelles** qu'il entend faire jouer en cas de non-remboursement. (Et l'expérience montre que les paysans entre eux peuvent faire jouer un certain nombre de garanties qu'il serait impossible à l'Etat ou à un organisme étatique de faire jouer). En outre, en plus de ces garanties internes l'établissement bancaire et la société d'encadrement doivent également prévoir au niveau du groupe des mécanismes de garantie financière « externes » pour que le groupe soit contraint de rembourser à 100 %. L'un de ces mécanismes peut consister dans l'obligation faite à tout groupe de crédit de pratiquer au moment de la commercialisation (ce qui suppose que tout groupe de crédit participe, soit seul, soit avec d'autres groupes, à la collecte) une retenue de garantie suffisamment importante pour qu'elles soit « dissuasive ». Concrètement le groupe paiera par exemple 90 % du prix du paddy à la livraison, les 10 % restants étant « bloqués » auprès de la société d'encadrement (ou de l'organisme bancaire) tant qu'il reste un seul franc d'impayé. il est évident que plus le montant des sommes bloquées par rapport au montant des impayés sera élevé, plus la pression sociale sur les emprunteurs défaillants sera forte.

En d'autres termes ce vers quoi il faut s'orienter est la meilleure combinaison possible entre des garanties morales et des garanties financières réelles<sup>(1)</sup>.

### **Les documents nécessaires pour le crédit :**

Les documents dont la maîtrise est nécessaire pour assurer correctement la gestion **de la fonction crédit**. Ils sont au nombre de 9 et nous donnons ci-dessous leur dénomination en français fondamental (dénomination qui a servi de base à la recherche de leur dénomination en malgache) :

- le papier où l'on écrit pour chacun ce que la banque veut savoir avant d'accorder le crédit (fiche d'enquête d'exploitation),
- le papier où chacun dit les crédits qu'il demande,
- le papier où l'on écrit tous les crédits que les membres du Fikambanana ont demandés à la BTM,
- le papier où la BTM dit à chacun le crédit qui lui a été accordé,
- le papier que la banque tient au nom de chacun (ouverture de compte bancaire individuel),
- le papier qui informe que l'argent du prêt a été versé sur le compte (notification de déblocage du crédit),
- le papier qui informe que la SOMALAC atteste que l'emprunteur a payé la « redevance » pour l'obtention du « titre foncier »,
- les papiers qui permettent aux paysans ayant obtenu le crédit d'aller retirer les produits aux magasins (autorisation d'enlèvement),
- le papier qui te rappelle ce que tu dois payer au 31 août ( exigible individuel),
- le papier où le Fikambanana calcule tous ce que ses membres doivent rembourser au 31 Août,
- le papier où le Fikambanana calcule les impayés qui restent,
- les papiers où l'on écrit ce qui a été décidé en Assemblée générale (procès-verbaux).

### **Les usuriers :**

Il a en effet été maintes fois démontré que si certains attributaires perdaient le contrôle de leurs terres (devenant métayers sur leurs propres parcelles), c'est parce qu'ils sont amenés à certaines occasions (besoins en semences ou en vivres de soudure, obligations sociales « contraignantes ») à **s'endetter à des taux « usuraires »**.

## **Mission 2 (sept 1985)**

### **Le PC 15**

**La situation des impayés sur le crédit agricole** était également inquiétante avec 9.730.859 F restant à recouvrer sur un exigible de 39.191.257 F, soit 25 % d'impayés... et le seuil à partir duquel joue **la solidarité à rebours** largement dépassé<sup>(1)</sup>. Sur ce point il fallait donc également agir, en commençant par localiser les débiteurs à la fois maille par maille et fokontany par fokontany :

- Un seul fokontany, celui d'Ambohiboatavo (il est vrai le plus important), compte à lui seul **un tiers** des impayés,
- Les cinq fokontany les plus gros débiteurs comptent, à eux cinq, 8.454.922 FMG d'impayés soit 85 % du total,

---

<sup>(1)</sup> : Au cours d'une discussion sur les SCAM les paysans présents, anciens scamistes, ont eux-mêmes reconnu que les temps avaient changé et que l'esprit de solidarité (firaisankina) qui avait fait la force des SCAM cédait aujourd'hui devant « l'appât du gain ». C'est pourquoi le « sens de l'honneur » leur paraît désormais insuffisant pour faire rentrer l'argent.

<sup>(1)</sup> : Sur la solidarité à rebours, cf. rapport d'avril 1985 (p.17).



- 5.054.280 FMG d'impayés (soit plus de 50 % du total ) concernent des crédits accordés à **des agriculteurs situés hors maille...** ce qui témoigne pour le moins d'un singulier manque de vigilance au moment de l'instruction des dossiers,
- Enfin l'examen de la liste des débiteurs fait apparaître **que les 50 débiteurs les plus importants** (sur les 120 débiteurs mentionnés par la BTM ) restent devoir une somme de 6.776.337 FMG soit près de 70 % du total.

Quant à la localisation des impayés **maille par maille** elle aura également mis en évidence une grande diversité de situations puisque les extrêmes vont d'un remboursement à 100 % (maille 3) à 520.293 FMG d'impayés pour 7 débiteurs (maille 19), 8 mailles sur 20 se situant entre 300 et 500.000 FMG. Une liste nominative des débiteurs a donc été établie maille par maille, la règle – établie en plein accord avec la BTM lors d'une réunion tenue le jour de notre arrivée – étant **la suppression de tout nouveau crédit à toute maille<sup>(2)</sup> ayant un seul impayé.**

### **La situation en matière de crédit agricole**

Il faut distinguer ici crédits individuels et crédits par l'intermédiaire des groupements<sup>(1)</sup>. Nous avons déjà donné les chiffres globaux et souligné leur caractère alarmant.

Une première action a été entreprise pour exercer une pression sociale sur les débiteurs en donnant leurs noms publiquement. Mais il est évident que pour un certain nombre d'entre eux cette pression sociale est insuffisante et qu'elle doit être combinée avec d'autres moyens de pression.

Aussi a-t-il été demandé au chef de l'Agence BTM d'Ambatondrazaka d'adresser dans les meilleurs délais des sommations d'huissier dans un premier temps aux 20 débiteurs redevables des sommes les plus importantes et progressivement aux 50 débiteurs dont on a vu qu'ils représentaient à eux seuls 70% du total des impayés. Cette procédure avait été relativement efficace pour faire rentrer les impayés de la campagne 83/84 puisque, après sommation d'huissier auprès des débiteurs les plus importants, 1.275.000 F (sur 2 millions d'impayés) sont effectivement rentrés. L'important dans ce domaine est donc de **maintenir le front uni SOMALAC – BTM – Autorités politiques en continuant à faire preuve de la plus extrême fermeté.**

On aurait pu penser, par contre, que la situation des remboursements se présenterait de façon plus favorable au sein des groupements de crédit solidaire. Or, et c'est un élément nouveau de la plus grande importance par rapport à la campagne précédente, il n'en est rien et on peut considérer que 6 groupements sur les 11 mis en place il y a deux ans **sont aujourd'hui en faillite.**

En effet, contrairement à ce qui se passe avec les associations paysannes des autres périmètres qui sont en difficulté pour ce qui est du crédit, les taux d'impayés des 6 groupements du PC 15 sont si élevés (c'est vraiment une nouvelle et étonnante vérification de la règle de la « solidarité à rebours ») et les bénéfices de collecte si dérisoires que **tout espoir de redressement nous paraît perdu.**

---

<sup>(2)</sup> : Nous avons préféré à cette étape tenter de faire jouer la solidarité ( fut-ce a posteriori ) au niveau de la maille plutôt qu'au niveau du fokontany pour sauvegarder la possibilité pour les agriculteurs ayant la production la mieux sécurisée de continuer d'avoir accès au crédit. Le risque est grand, en effet, ainsi que nous l'avons précisé dans notre précédent rapport, de voir la BTM considérer l'ensemble du périmètre comme « solidairement » responsable et de supprimer le crédit à tous les attributaires **ce qui compromettrait bien évidemment toute la politique d'intensification.**

<sup>(1)</sup> : Distinction qui n'est pas faite par l'Agence BTM d'Ambatondrazaka, ce qui est très révélateur de la confiance limitée qu'elle a dans le crédit solidaire sur le PC 15.

**Que conclure de tout cela ?** Incontestablement que l'esprit des SCAM n'est plus ce qu'il était et qu'aujourd'hui, comme nous l'expliquaient lors de notre première mission d'anciens « scamistes » **l'esprit de solidarité** ( firaisankina ) a cédé devant «l'appât du gain », l'appel au sens de l'honneur et la crainte de la honte devenant insuffisants pour faire rentrer l'argent. Ceci renforce donc notre conviction qu'il est absolument essentiel de disposer (à côté des garanties morales qui restent indispensables) de **garanties financières réelles**, ce qui suppose une articulation étroite entre crédit et commercialisation... un point sur lequel nous aurons l'occasion de revenir<sup>(2)</sup>.

### **Le PC 23**

#### **Le crédit aux associations :**

Pour la campagne 84/ 85 les responsables du PC 23 avaient pris la décision de ne consentir de crédit agricole que par l'intermédiaire des associations paysannes. Le montant à recouvrer auprès des 26 associations bénéficiaires s'élevait à 52.459.755 FMG et le montant recouvré au 19 septembre était de 49.369.762 FMG, soit un taux global de remboursement de 94%. Quant à la stratification des associations en fonction de leurs taux de remboursement, elle se présente de la façon suivante :

<b>Ivakaka</b>	: 5 associations sur 5 à 100 %
<b>Imamba</b>	: 1 association à 100 % 1 association à 92 % (avec 454.710 FMG d'impayés mais 1.155.280 FMG de bénéfices de collecte )
<b>Amparamanina</b>	: Sur 17 associations : 12 à 100 % 4 entre 90 et 100 % (mais disposant toutes de bénéfices de collecte supérieurs au montant des impayés). 1 (OP.9) à 69 % avec 747.480 FMG d'impayés ...et aucun bénéfice de collecte (celle-ci ayant interrompue à la suite de malversations).
<b>Autres zones</b>	: 2 associations à 100 %

En définitive, pour ce qui est du crédit accordé **par l'intermédiaire des associations**, il devrait être possible en faisant jouer la garantie que constituent les bénéfices réalisés sur la collecte (qui restent bloqués à la BTM tant qu'il reste un franc d'impayé) de parvenir à un taux de remboursement de 100 % dans 25 associations sur les 26 qui ont bénéfice de crédit, la seule association en péril étant l'OP.9 d'Amparamanina où seule la menace d'une suppression de crédit peut éventuellement entraîner un sursaut salvateur.

### **Les impayés sur crédits individuels**

Il s'agit exclusivement d'impayés sur la campagne 1983/ 84 puisque – ainsi qu'on vient de le signaler – aucun crédit individuel n'a été accordé au cours de la campagne 1984/85. Ces impayés sont importants : 10.960.535 FMG sur un exigible de 46.072.100 FMG, soit 24

---

<sup>(2)</sup> : Notons également au passage que la taille réduite du groupement de crédit ne constitue pas en elle-même une garantie suffisante. Ainsi, dans le plus petit groupement, 3 emprunteurs sur 4 sont en impayés.

%. Malheureusement sur le PC 23 aucune action n'avait encore été entreprise lors de notre mission. Le chef d'agence de la BTM d'Amparafaravola envisageait cependant de faire à son tour appel à l'huissier d'Ambatondrazaka pour adresser des sommations aux débiteurs les plus importants.

Toutefois, compte tenu de l'importance de ce problème (qui risque de bloquer la mise en place de nouvelles associations dans la mesure où celles-ci ne peuvent bien sûr accepter parmi leurs membres des attributaires en impayés) nous avons suggéré, là encore, **de mobiliser pendant trois jours l'équipe de formateurs** afin que soient organisées, en collaboration étroite avec les responsables du périmètre, toute une série de réunions, maille par maille et fokontany par fokontany sur le modèle des réunions organisées au PC 15 (ce qui suppose qu'au préalable, les responsables du PC 23 aient localisé avec précision l'ensemble des débiteurs). Ce n'est qu'au vu des résultats alors obtenus que pourrait être envisagée une politique très sélective de crédits individuels auprès d'attributaires techniquement bien suivis sur des mailles et dans des fokontany totalement assainis.

## **Le PC Sahamaloto**

### **Crédits individuels et solidaires**

Si c'est sur le PC 23 que la commercialisation paraît avoir été la mieux maîtrisée, en matière de crédit la palme revient sans conteste au PC Sahamaloto.

En effet, sur un exigible **1983/ 84** de 7.296.434 FMG, 7.172.708 FMG (**soit 98,3%**) ont été remboursés, le solde (123.726 F) étant représenté par un seul débiteur.

Quant à l'exigible **1984/ 85** qui s'élevait à 27.724. 808 FMG, il a été recouvré à **95 %** (26.348.620 F recouverts et 1.376.188 F d'impayés repartis entre 8 débiteurs). Résultat d'autant plus remarquable que plus de 80 % des crédits accordés étaient constitués par des crédits individuels<sup>(1)</sup>.

## **Le PC Anony**

Après le PC 15, c'est incontestablement sur le PC Anony que la situation nous est apparue la plus préoccupante.

D'après les chiffres communiqués par la BTM lors de la réunion du 19 septembre, la situation se présentait globalement (**crédits individuels + crédits aux associations**) de la façon suivante :

		Exigible	Recouvré	Impayé	%
Campagne	1983/84	10 670 000	8 293 886	2 376 114	<b>77</b>
Campagne	1984/85	32 436 000	24 946 180	7 489 820	<b>77</b>
Total		43 106 000	33 240 066	9 865 934	<b>77</b>

Soit en deux campagnes, près de 10 millions d'impayés représentant 23 % et de nouveau un très grand risque de «solidarisation à rebours».

Mais plus préoccupante encore sans doute est **la situation du crédit dans les associations paysannes**. En effet, sur les 32 associations ayant bénéficié de crédits, 11 (soit 1 sur 3) restaient en impayés au moment de notre mission dont :

- 5 entre 75 et 90 % de remboursement

<sup>(1)</sup> : Sur les 3 associations ayant bénéficié de crédit, 2 ont remboursé à 100 %, 1 restait devoir 100.000 FMG avec 1 débiteur, mais disposait par ailleurs de bénéfices de collecte importants.

- 6 à moins de 75 %.

On peut donc avoir de sérieuses inquiétudes quant à leur capacité de redressement (surtout pour les 6 dernières) et ceci d'autant plus que la collecte elle-même ne s'est pas faite sans problème.

### **Conclusion sur le crédit :**

Lors de notre précédente mission nous avons cherché à attirer l'attention des responsables de la SOMALAC sur l'importance de ce problème. « On risque - écrivions-nous - de se trouver dans une situation où la fin de la réhabilitation physique coïncidera avec l'impossibilité de mettre en place les crédits de campagne sans lesquels aucune intensification n'est envisageable » (p.17) et nous suggérions toute une série de mesures de redressement.

Force nous a été de constater cependant que nos recommandations sur ce point (p.18) n'ont été que très **partiellement suivies** (aucune localisation ni des débiteurs de la campagne 1983 /84, ni des emprunteurs 1984/ 85, aucune réunion publique sur les mailles, aucune action juridique d'envergure de la BTM – si on excepte l'envoi d'un huissier auprès des débiteurs les plus importants du PC 15 ..).

Le résultat est que **la situation s'est considérablement dégradée** (si l'on excepte le PC Sahamaloto) avec un pourcentage d'impayés qui reste très élevé et qui porte désormais sur des sommes à recouvrer nettement plus importantes (152 millions en 1985 contre 73 millions en 1984 soit un doublement en un an). Ainsi au 19 septembre 1985, le montant cumulé des impayés pour l'ensemble de la SOMALAC s'élevait à 350 millions. Il est évident que le maintien d'une telle situation ne pourrait qu'entraîner à terme **un nouveau pourrissement généralisé et une nouvelle faillite**.

Dans ce domaine également, la BTM et la SOMALAC doivent donc faire preuve de détermination et tout mettre en œuvre pour redresser la barre pendant que cela est encore possible.

Un espoir se dessine cependant avec la **nouvelle expérience de crédit solidaire**. Bien sûr il est beaucoup trop tôt pour crier victoire mais plusieurs indices concordants laissent penser que si les cinq principes que nous avons rappelés lors de notre dernière mission (et sur lesquels nous reviendrions à propos du nouveau stage de Maratoalana) sont effectivement respectés, **un crédit solidaire reste encore possible et qu'il est même sans doute le seul à pouvoir fonctionner de façon durable**.

### **Il y a eu des incitations au remboursement à 100% :**

**Les primes d'incitation versées par la BTM pour la récupération du crédit.** Ces primes ont été fixées (après accord entre la BTM et la SOMALAC) à :

- 2,5 % du montant total de l'exigible de l'année à condition que le remboursement soit effectué à 100 %,
- 5 % du montant des arriérés quelles que soient les sommes récupérées.

Compte tenu des volumes de crédit accordés aux associations, il s'agit là, on le verra dans un instant, **d'une source de revenus non négligeable**.

La Dina et son non respect :

Nous avons voulu savoir pourquoi les dispositions prévues dans les dina concernant les mauvais payeurs -et notamment celle qui prévoyait que l'association procéderait à

l'exclusion temporaire des débiteurs, ses terres étant mises en location sur la base de 50.000F/ha et cet argent utilisé pour rembourser le prêt- n'avaient pas été mises à exécution.

Il est alors apparu très clairement qu'une telle disposition se révèle à l'usage comme **socialement inapplicable**, soit parce que les autres membres de l'association (parents ou voisins) se refusent à passer à l'acte, soit parce que la résistance opposée par les membres menacés d'expulsion risquerait dans certains cas de conduire à de véritables bagarres.

Plusieurs responsables d'associations nous ont donc interrogé pour savoir dans quelle mesure il serait possible de faire **officialiser leur dina par des instances supérieures** (Ainsi que cela se passe pour les collectivités territoriales décentralisées), et ceci afin de pouvoir par la suite faire intervenir la force publique. Mais nous sommes, quant à nous, tout – à – fait hostiles à une telle procédure, l'expérience montrant que toute intervention de la force publique dans des affaires de crédit entraîne à terme des problèmes bien plus graves que ceux qu'elle contribue à résoudre.

### **Mission 3 (avril 86)**

Cette 3ème **mission (avril 1986)** coïncidait également avec la décision prise par le Gouvernement de « libéraliser » la commercialisation du paddy : plus de monopole d'achat mais l'obligation d'affronter la concurrence des commerçants privés, et pour assurer son avenir financier la nécessité de « rentrer » 45.000 t pour faire tourner ces usines.

A cette situation nouvelle il fallait donc répondre par une stratégie nouvelle. Plus possible d'imaginer la mise en place « graduelle » d'associations de collecte. Mais occuper le terrain le plus large possible et établir, dès cette première campagne, un solide **contrat de confiance** entre ces associations paysannes et la SOMALAC.

On l'a déjà dit, la décision prise par le Gouvernement de libéraliser totalement la commercialisation du paddy et du riz place aujourd'hui la SOMALAC dans **une situation radicalement nouvelle** et, à nos yeux, de loin préférable à celle qui était la sienne lorsqu'elle bénéficiait des « avantages » mais aussi (et sans doute surtout aux yeux des paysans !) des **inconvénients du monopole**. Fini désormais le rôle de « gendarme » ! La SOMALAC va enfin pouvoir développer avec les paysans des relations véritablement **contractuelles basées exclusivement sur des rapports de confiance réciproque**.

### **Les 2 autres fonctions essentielles pour les OP : stockage et stratégies anti-usure**

Une des « sous- fonctions » importante à assurer dans ce domaine devrait être la gestion d'un **stock semencier**, garantissant à la fois le maintien d'une bonne pureté variétale, et pour les paysans les plus démunis un accès à un crédit semences non usuraire...tout en étant suffisamment « capitalisateur » pour constituer une ressource appréciable.

Quant à la **septième fonction**, à moyen et long termes, elle est la plus stratégique. Il ne s'agit de rien de moins, en effet, que de la mise en place de ce que nous avons appelé dans notre premier rapport de « **stratégies de désendettement** » ou « **stratégies anti-usure** »

### **Le crédit solidaire :**

**Sur quelle base** il paraît préférable d'organiser de telles associations : un groupe d'attributaires présents sur **la même maille** ou un groupe d'attributaires habitant la même **unité résidentielle** ?

Notre expérience personnelle nous amène à pencher pour la seconde solution pour la raison essentielle (et la preuve en a été maintes fois administrée) que **la pression sociale** (sur laquelle repose tout le système ) s'exerce plus aisément au sein d'un groupe résidentiel reposant sur **la parenté ou la proximité** (ainsi, en cas de menace de suppression du crédit il est plus facile de « faire entendre raison » à un débiteur récalcitrant si les autres membres peuvent exercer sur lui une pression quotidienne).

Toutes les études sociologiques menées sur les périmètres SOMALAC ont mis en évidence l'importance de **l'usure** et les mécanismes par lesquels celle-ci conduisait à « **l'expropriation de fait** » des attributaires ayant mis le doigt dans cet engrenage. Hélas, rien ne nous autorise à penser que de tels mécanismes aient aujourd'hui disparu et l'un des objectifs de notre prochaine mission devrait être précisément de tenter **d'appréhender comment ce phénomène a évolué depuis une quinzaine d'années** (les dernières études de l'ORSTOM date des années 1970-1975). S'il s'avérait, ce qui est hélas l'hypothèse la plus probable, qu'il persiste (voire même qu'il s'aggrave), alors il serait évident que les « associations d'épargne et de crédit » devraient avoir un rôle majeur à jouer dans ce que nous avons appelé les **stratégies anti-usure** et les **stratégies de désendettement**.

Il y avait 5 avantages forts pour inciter les paysans à vendre leurs productions de riz à la SOMALAC :

- 1) Garantie d'un droit d'achat de 100kg riz usiné/ tonne de paddy vendue avec prix « sortie d'usine » et droit de retirer par fraction pour tenir jusqu'à période de soudure
- 2) Lien dans la SOMALAC entre EIC, EIE et EIP
- 3) Si elle n'achète plus le paddy, elle ne peut plus faire de crédit
- 4) Vendre à la SOMALAC s'est s'assurer 2FMG le kg
- 5) Remise de 10% sur les moyens de production/ tonne de paddy vendue

#### **Mission 4 (sept 86)**

Il y aurait 2 types d'associations pour les 2 fonctions relatives au crédit :

- associations de crédit solidaire,
- associations d'épargne et de crédit « social »

#### **Crédit agricole : crédit individuel et associations de crédit solidaire**

S'il est un problème qui nous avait paru inquiétant lors de notre première mission, **c'est bien celui du crédit agricole**. Notre crainte, en effet, était qu'en poursuivant une politique de crédits **individuels** et devant la **montée inévitable des impayés**, la BTM ne soit amenée à faire jouer ce que nous avons appelé une « **solidarité a posteriori** » en privant la totalité des périmètres SOMALAC de tout accès au crédit « au risque de se trouver dans une situation où la fin de la réhabilitation physique coïncidera avec l'impossibilité de mettre en place les crédits de campagne sans lesquels aucune intensification n'est envisageable.

Or aujourd'hui **untel risque paraît écarté et ceci pour deux raisons** :

Tout d'abord parce que notre « cri d'alarme » concernant le processus de dérapage en cours en matière de **crédits individuels** semble avoir été entendu et qu'un très sérieux effort a été entrepris pour assainir la situation dans ce domaine.

Ensuite parce que les **associations de crédit solidaire** alors naissantes se sont considérablement renforcées au cours des deux dernières campagnes et que, sans tomber dans un triomphalisme qui serait tout à fait prématuré, on peut à bon droit penser qu'elles offrent aujourd'hui une alternative crédible en matière de crédit agricole.

### ***Un crédit individuel en voie d'assainissement :***

Rappelons rapidement la **méthodologie** que nous avons proposé pour redresser la situation en matière de crédit individuel :

Il s'agissait essentiellement de **localiser** les débiteurs des exercices précédents et les emprunteurs de l'exercice en cours **maille hydraulique** par **maille hydraulique**, puis de réunir tous les attributaires des mailles concernées afin de communiquer **publiquement** les noms des différents débiteurs et emprunteurs en expliquant qu'il aurait suppression du crédit **à tous les attributaires de la maille en cas de non-remboursement d'un seul des emprunteurs**. On espérait ainsi créer une **pression sociale** assez forte sur les débiteurs pour les amener à rembourser, tout en demandant **parallèlement** à la BTM de déclencher les actions judiciaires prévues en cas d'impayés.

Or, là où cette stratégie a été mise en œuvre (PC Anony et Sahamaloto notamment), elle a conduit à d'excellents résultats, alors que sur les deux périmètres (PC15 - PC23), où elle n'a pas été mise en œuvre, les impayés individuels restent encore élevés.

### ***Crédit individuel PC Anony :***

→ en sept 85 : on avait 10 millions d'impayés (à la fois crédits individuels et crédits aux associations) représentant **23%** de l'exigible et donc le seuil à partir duquel se déclenche le fameux processus de « solidarisation à rebours ».

Or au cours de l'année passée (85), **un énorme effort de redressement à été entrepris** (à la fois pour la récupération des impayés individuels et pour le suivi des associations de crédit solidaire), ce qui fait qu'on se trouve aujourd'hui devant une **situation très largement assainie**.

Arriérés 1985	Remboursés	Reste à rembourser	% d'impayés
7 773 078	6 141 475	1 632 003	<b>21%</b>

Note de Maud : La situation de semble pas si assainie que ça avec 21 % d'impayés.!

### ***Crédit individuel PC Sahamaloto :***

→ A l'échéance du 31 août 85, la situation des crédits individuels sur le PC Sahamaloto (de loin les plus nombreux puisqu'ils représentent 80% des 27 millions à recouvrer) se présentait de façon relativement favorable avec un taux de remboursement de 95%.

Mais lors de la mission précédente, il avait été signalé que ces résultats positifs ne doivent cependant pas faire oublier les 1.500.000 Fmg d'impayés qui subsistent et qui risquent d'être, comme le dit le proverbe malgache, « la tomate pourrie qui va gâter toute la soubique ».

D'où les responsables du périmètre ont appliqué avec la rigueur la plus extrême la mesure de suppression de tout crédit individuel à toute maille où subsisterait un seul impayé.

Pour la campagne 85-86, le crédit a été supprimé à 3 mailles. D'où à la date du 31août 86, les arriérés ont été remboursés pour tous les débiteurs, un seul n'a pas fini.

On peut donc conclure que la situation du crédit individuel est tout à fait «maîtrisée» sur le PC Sahamaloto.

#### ***Crédit individuel PC15 :***

Lors de notre mission de septembre 1985, nous avons vigoureusement attiré l'attention des responsables du PC 15 sur **la situation tout à fait préoccupante des impayés en matière de crédit agricole.**

Malheureusement contrairement à ce qui s'est passé à Anony et Sahamaloto, **aucune action systématique n'a été entreprise pour faire rentrer ces arriérés.** Le résultat c'est que sur 5.093.727 Fmg à recouvrer, 2.510.840 Fmg seulement sont rentrés laissant encore un solde de 3.368.790 Fmg (**66% d'impayés !**). Une action ne devrait pourtant pas être difficile à engager puisque sur ce montant total 3.056.250Fmg **sont localisés dans 4 Fokontany** (Ambohiboatavo, Ambohitanibe, Ampitatsimo et Anosindrafo) et **concernent en tout 31 débiteurs...**

#### ***Crédit individuel PC 23 :***

La situation du PC 23 en matière de crédits individuels est tout à fait spécifique, puisque, de façon délibérée, le Directeur de périmètre a choisi depuis deux ans **de ne plus consentir aucun crédit individuel en concentrant tous ses efforts sur les associations de crédit solidaire.**

Il n'empêche que continuent à «traîner» sur ce périmètre de «**vieux » impayés**<sup>(1)</sup> (d'autant plus difficiles à faire rentrer qu'ils sont plus anciens) qui risquent, au moment où l'on voudra passer à l'extension des associations de crédit solidaire de poser d'épineux problèmes.

#### ***Les associations de crédit solidaire (ACS):***

→ la seule voie possible pour mettre en place sur les périmètres de la SOMALAC un **crédit de « masse »** permettant de toucher le plus grand nombre possible d'attributaires est celle qui passe par des associations de crédit véritablement solidaire c'est-à-dire **respectant les cinq principes de base** que l'analyse de multiples expériences a fait apparaître comme essentiels : **principes de cooptation, d'homogénéité, d'approbation publique, d'autonomie comptable, de combinaison de garanties personnelles et de garanties réelles.**

#### ***Crédit solidaire du PC Anony :***

30 ACS (Ambodimanga, Tanambe, Ambohitria, Ambohijanahary)

Pour la campagne 85-86 : à l'échéance du 31août, 27 associations sur 30 avaient remboursé à 100% et les impayés restant dans les 3 autres étaient si peu élevés que les conseillers d'association avaient bon espoir de parvenir à un remboursement intégral à 100%.

#### ***Crédit solidaire du PC Sahamaloto :***

6 ACS : 8.493.612 F d'exigible remboursés à 100%

---

<sup>(1)</sup> : Au 31 Août 1985 ils s'élevaient à près de 11 millions.



### **Crédit solidaire du PC23 :**

32 ACS (Ivakaka, Imamba, Amparamanina, Manakary-Vohibola)  
30 ASC sur 32 avaient remboursé à l'échéance (et même pour plusieurs d'entre elles un mois avant l'échéance) et les conseillers concernés par les 2 associations encore en impayés (mais pour de faibles sommes ) avaient bon espoir de réaliser également «100%».

### **Crédit solidaire du PC15 :**

8 ASC : 13 676 296 F d'exigible remboursés à 100%

Tableau récapitulatif :

	<b>ACS</b>	<b>Exigible</b>
Anony	30	34.324.121 Fmg
Sahamaloto	6	8.493.612 Fmg
PC 23	32	70.472.255 Fmg
PC 15	8	13.676.296 Fmg
<b>Total</b>	<b>76</b>	<b>126.966.284 Fmg</b>

Sur tous les périmètres où il existait des associations n'ayant pas remboursé à 100 % en 1985, ces dernières ont été systématiquement écartées du crédit en 1986.

Rmq : Attention le principe **d'autonomie comptable** des associations est essentiel.

Reste le problème du statut des ces associations dan si'vaneri avec l'augmentation des association et du volume de prêt il est possible que la BTM souhaite que ces associations de crédit solidaire soient dotées dans les meilleurs délais **d'un statut juridique bien défini**.

S'il y a intensification de la production, il va y avoir plus de demande en intrant et la BTM risque de ne pas suivre. Aussi suggérons-nous de façon particulièrement insistante que la SOMALAC mette en place un système **de crédit en nature** par remboursement des intrants prêtés en paddy à la récolte.

### **Les associations d'épargne et de crédit :**

Toutes les études sociologiques (60-73) menées sur les périmètres SOMALAC (Anony et Sahamaloto) ont mis en évidence l'importance de **l'usure** et du **métayage** et les mécanismes par lesquels celle-ci conduit à **l'expropriation** de fait des attributaires ayant mis le doigt dans cet engrenage.

### **Les 3 formes de métayage :**

OTTINO distingue trois formes de métayage :

**Miahatelo (métayage au tiers) :** le propriétaire apporte la terre et le métayer tous les autres facteurs de production. Dans ce premier cas le propriétaire reçoit 1/3 de la récolte et le métayer les 2/3.

**Misasabokatra (métayage à la moitié) :** le propriétaire apporte la terre et les semences et se charge du semis et le métayer effectue toutes les autres opérations culturales (labour, sarclage, récolte). Comme la dénomination l'indique, dans ce cas la récolte est partagée en deux.

**Mpiasa (métayage aux 2/3)** : le propriétaire fournit tous les facteurs de production et le métayer seulement son travail (mpiasa). Dans ce cas, 2/3 de la récolte vont au propriétaire et 1/3 seulement au métayer.

### ***Les types de prêts usuraires :***

#### **A) L'usure à Anony, 1960**

Ottino distingue deux types de prêts : les prêts à court et les prêts à moyen terme

##### *Les prêts à court terme*

**Les prêts de soudure** : de nov à mars attente de la récolte et emprunt de paddy pour la consommation. Le plus souvent le paysan doit rendre le triple de ce qu'il emprunte au commerçant.

Rmq : contrat de type **anto-bokatra** : si le commerçant (en même temps collecteur) et le paysan ont établi un contrat de vente de la récolte entre eux.

**Les prêts de semences** : Contrat **telo midina** où le paysan rend au triple.

**Les prêts de faisance-valoir** : ces prêts ou avances désignés par le terme **enti-miasa** sont consentis en espèces et remboursés soit en espèces soit en paddy au moment de la récolte. Tous les prêts remboursables en argent sont consentis au taux de 100%.

##### *Les prêts à moyen terme*

Ce sont les prêts contractés lors d'évènements qui tiennent une grande place dans la vie traditionnelle (obligations sociales contraignantes) : circoncision (fora zazalahy), mariage (fanambadiana), funérailles (fandevenana), construction de tombeaux...

Dans tous ces contrats sont stipulés les garanties à saisir, dans l'ordre : bœufs, matériel agricole (charrue, herse, charrette), rizières, maison.

#### **B) L'usure au PC 15 en 1989 : (d'après rapport dernière mission n°7)**

Les occasions d'endettement interviennent bien entendu majoritairement (mais non exclusivement) pendant la **période de « soudure »** (maitso ny ahitra : vertes herbes).

A cette époque où il n'a plus depuis longtemps ni argent, ni riz, le paysan pauvre doit nécessairement emprunter dans le triple domaine suivant :

- pour se nourrir et nourrir sa famille,
- pour le travail sur sa rizière (labour en traction animale ou au tracteur et main d'œuvre pour le repiquage notamment)
- pour leurs différentes obligations sociales.

Or, tous ces prêts sont « anto-bokatra » (garantie : « antoka » sur la récolte : « vokatra ») c'est-à-dire **remboursables en nature** à des coûts correspondant au minimum à **3 fois le coût réel**.

##### **1) Les « misambo-bary » ou « misambo-bola »** (les prêts de riz ou les prêts d'argent).

Il s'agit de prêts destinés à assurer au sens strict la « survie » de la famille entre le moment où les réserves de la récolte précédente sont épuisées et en attendant la nouvelle récolte. Pour les paysans les plus pauvres il s'agit donc d'un « point de passage » obligé....quelqu'en soit le prix.

Il faut encore s'ajouter le **vary maitso** ( riz vert) qui est une sorte d'achat de la récolte sur pied. L'argent est avancé à l'emprunteur sur la base de prix d'un vata trois à quatre fois inférieur à celui qu'il vaudra à la récolte. Au moment du battage le prêteur se présente donc pour récupérer son riz. Ainsi s'il a prêté 10.000 F en argent sur la base d'un vata à 500F il se fera livrer 20 vata qu'il aurait payer autrement de 25 à 30.000 F.

## **2) Les prêts destinés à assurer les travaux sur les rizières** (*vola enti-miasa* : l'argent apporté pour le travail)

Pour les paysans qui ne disposent d'aucun équipement (zébus, charrue, herse) et qui ne possèdent pas de liquidités nécessaires pour payer les équipes de repiqueuses<sup>(1)</sup> il faut de nouveau emprunter.

Ainsi si le repiquage coûte 25 000 FMG/ha le prêteur considérera que cela correspond à 50 vata à un prix qu'il fixera unilatéralement à 500 FMG. A la récolte l'emprunteur devra donc rembourser 50 vata mais à une période où le vata se vend 2000 FMG. Il aura ainsi remboursé 100.000 FMG 4 mois après.

## **3) Les prêts pour festivités** (*raharaha*).

A Madagascar celles-ci sont principalement des **funérailles** (*fandevenana*), les **exhumations** (*famadihana*), les **vœux exaucés** (*tsaka-fara*) auxquels on pourrait ajouter les prêts en **cas de maladie**.

Nombreux sont les paysans pauvres qui se trouvent rapidement pris dans un véritable engrenage et qui n'ont plus d'autres solutions, dans l'incapacité où ils sont de rembourser, que de proposer à celui qui leur a prêté l'argent (*mpampindrana*) de continuer à cultiver leur lot en lui reversant la moitié de la récolte.

On se trouve alors devant cette situation paradoxale où c'est le « **propriétaire juridique** » du lot, qui devient **métayer sur sa propre terre**, l'étape suivante étant bien souvent une **vente pure et simple du lot**, camouflée en « acte de donation » (et avalisée comme tel par les autorités administratives) puisque juridiquement le propriétaire ne peut pas vendre.

Ceci est en réalité toujours d'actualité (en 85). En effet un « nouveau processus de stratification sociale » a recommencé à se développer aussitôt après la réforme agraire et « la SOMALAC n'a pu empêcher la reconstitution d'une classe de métayers ».

**Phénomène d'inversion** : Autrefois, le propriétaire (terrien) faisait travailler ses terres par des métayers. Aujourd'hui le propriétaire de tracteur (ancien grand propriétaire reconverti) travaille des terres qui ne lui appartiennent pas. Tout se passe comme si le nouveau propriétaire (juridique) se retrouvait en situation de métayer.

### **Comment devient-on métayer sur ses propres terres :**

**Métayage familial** : Celui-ci intervient lorsqu'un père (toujours en vie) procède à **une cession d'une partie de son lot à un ou plusieurs** de ses enfants (pratique absolument interdite par le cahier des charges). Et à de très rares exceptions près les conditions du **métayage familial** sont strictement semblables à celles du **métayage ordinaire**»

**Métayage par absentéisme** : Il s'agit des cas où le propriétaire « juridique » absent (parce qu'il exerce une autre profession ou parce qu'il habite un lieu éloigné) **laisse son lot en métayage à un ou plusieurs métayers**.

---

<sup>(1)</sup> : en général le repiquage est assuré au Lac Alaotra par des équipes de femmes qui sont payées partie en nature, nourriture, partie en argent, cash.

**Métayage par manque d'équipement** : C'est quantitativement le plus répandu. Il survient chaque fois qu'un propriétaire « juridique » n'ayant pas les **moyens de production** nécessaires (matériel, semences, argent) fait appel aux « services » d'un **prêteur** (attributaire mieux loti ou même non agriculteur) auquel il laisse **en échange** une partie de sa récolte proportionnelle au « services » rendus.

→ **Contrairement à ce qu'on aurait pu penser**, la réforme agraire n'a pas été suffisante pour extirper ce formes de domination et de dépendance qui, **quelques années seulement après le remembrement, étaient en voie de reconstitution à une échelle encore limitée certes mais suivant des mécanismes dont on avait tout lieu de penser qu'ils seraient cumulatifs.**

#### ***Les conclusions de cette 4<sup>ème</sup> mission :***

##### **Sur les associations de crédit solidaire**

Un crédit « solidaire » est-il encore possible sur les périmètres SOMALAC nous demandions-nous dans notre premier rapport ?

Les résultats enregistrés au cours de cette deuxième année de fonctionnement des ASC semblent apporter une réponse positive non seulement si l'on prend en compte les taux de remboursement mais plus encore parce que l'évaluation présentée par les conseillers nous a donné le sentiment qu'eux-mêmes et les membres des Associations avaient compris en profondeur les conditions à réunir pour qu'on puisse parler réellement de crédit solidaire.

Il faut cependant continuer à demeurer très vigilant par rapport aux associations existantes en continuant notamment à procéder, comme les conseillers l'on fait cette année avec beaucoup de maîtrise, à l'analyse des modalités concrètes de fonctionnement de la **caution solidaire** (que celle-ci joue ou qu'elle ne joue pas), et très **prudent en matière d'extension** en donnant la priorité aux groupes qui remplissent le double critère d'appartenance à la même maille hydraulique et à la même unité résidentielle.

Du moins a-t-on aujourd'hui des chances raisonnables de penser (contrairement à ce que l'on pouvait craindre il y a deux ans) que crédit agricole et réhabilitation se trouveront ensemble au rendez-vous créant ainsi les meilleures conditions pour l'intensification.

##### **Sur les associations d'épargne et de crédit**

Encore inexistantes aujourd'hui mais dont nous avons expliqué dans notre rapport précédent qu'elles auraient selon toute probabilité un rôle **stratégique** à jouer

#### ***Mission 5***

On est frappé de constater aujourd'hui la **faiblesse de la consommation des intrants les plus directement liés à l'intensification** : semences sélectionnées, herbicides, engrais, et notamment urée, produits phytosanitaires.

L'une des raisons de cet état de fait tient certainement à la **complexité de la procédure d'obtention des crédits BTM.**

Un paysan ne peut savoir à l'avance de combien de litres d'herbicides il aura besoin (ni même si il en aura besoin : cela dépendre de l'enherbement) ni les quantités d'urée montaison (cela dépendre de l'homogénéité de la levée) ni les attaques de parasites. Il faut donc qu'il puisse trouver à crédit au moment où il en a besoin les produits dont il a besoin.

Et c'est là une fonction que les associations des usagers pourraient assurer en s'appuyant dans un premier temps à titre expérimental sur les mailles ayants payé à 100% et qui seraient ainsi **récompensées par une politique de crédit adaptée** et par une action spécifique d'intensification<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> : Bien entendu la **caution solidaire** devrait jouer au sein de chaque maille, ce qui veut dire que tout impayé entraînerait immédiatement la suppression des crédits à l'ensemble des usagers de maille.

Cela signifie concrètement que chaque association d'usagers (ou éventuellement des groupes de mailles contigus) devrait disposer d'un **magasin** où l'ensemble des intrants serait **à tout moment disponibles à crédit**, le remboursement s'effectuant, comme on l'a dit, en nature à la récolte.

Si cette suggestion était retenue ou aboutirait donc à un **double système de crédit** : celui actuellement mis en place par la BTM (pour le matériel et les prêts de faisance-valoir) et un **système plus souple et mieux adapté pour la distribution des intrants courants**.

### **Mission 6 (1989)**

Dès notre premier rapport (Avril 85), nous avons attiré l'attention sur la nécessité de la mise en place d'un système de **crédit agricole** efficace et sur l'importance que **l'eau** et le **crédit** soient ensemble au rendez-vous sur le plus grand nombre de parcelles en fin de projet. Restait alors à définir quel type de crédit : crédit **individuel** ou crédit **solidaire** ? A nos yeux, seule la seconde formule nous paraissait fiable.

#### **Où en est-on 4 ans après ?**

Au cours de la campagne 1987-88, 96 Associations de crédit solidaire étaient en fonctionnement.

	EXIGIBLE	RECOUVRE	% RECOUVREMENT
ANONY	66 003 437	61 924 340	94%
SAHAMALOTO	75 020 834	69 983 192	93%
IMAMBA – IVAKAKA	34 230 260	32 763 755	96%
PC 23	72 994 944	61 496 226	84%
PC 15	25 092 685	23 214 960	92%
	<b>273 342 200</b>	<b>249 382 473</b>	<b>91%</b>

**Taux de remboursement en crédit solidaire : 91 %**

**Alors que le taux de recouvrement sur les crédits individuels (pourtant réduits à 28164209 Fmg) était de 20%.**

Il faut de plus faire remarquer que les taux de recouvrement indiqués pour les Associations de Crédit Solidaires représentent les pourcentages atteints **avant que ne soient mises en œuvre les dispositions internes** prévues à l'endroit des débiteurs par les règlements intérieurs (les dina) de chaque association.

Mais ce qui est plus important encore que les chiffres, c'est le constat que l'ensemble des conseillers d'association et des bureaux des associations **maîtrisent parfaitement aujourd'hui les principes de crédit solidaire** à la fois dans leur théorie et dans leur pratique (mise en œuvre effective de moyens de pression prévus dans les dina notamment).

Il paraît donc possible, sans courir de trop grands risques, de **procéder à une extension prudente de la formule**, et ceci à un moment où, avec la mise en œuvre de la nouvelle méthodologie proposée pour la vulgarisation, on peut s'attendre à une augmentation très importante des demandes de crédit portant sur les intrants.

#### **Pour une politique prudente mais volontaire d'extension du crédit solidaire**

**4 possibilités** d'étendre l'approvisionnement à crédit de façon progressive au nombre le plus élevé possible d'attributaires « réhabilités » ont été identifiées :

1) La cooptation de nouveaux membres par les Associations de crédit existantes

2) Des compléments de crédits de campagne accordés par l'Établissement Intensification de la Production aux Associations ayant déjà obtenu un crédit BTM

*Il est indispensable de mettre en place un crédit **souple, débloqué en nature, au moment où les paysans en ont réellement besoin**. Et c'est un **service** que l'EIP devrait, de plus en plus, être en mesure de rendre (d'abord en puisant sur ses stocks, ensuite en sollicitant, ainsi qu'on le verra dans un instant, un prêt de campagne global auprès de la BTM).*

3) La création de nouvelles Associations de Crédit Solidaire « de plein exercice », là où les conditions sociologiques sont les plus favorables

4) La création d'un nouveau type d'associations de Crédit Solidaire garantissant exclusivement des prêts d'intrants débloqués en nature au cours d'une même campagne

**Il s'agit de mettre à crédit à la disposition des paysans les intrants qu'il leur faut au moment où il le faut.** La cession pourrait se faire sous forme de **ventes à paiement différé** garanti par l'ensemble des bénéficiaires (ce qui signifie que toute défection serait sanctionnée par la suppression pure et simple du crédit pour les campagnes suivantes).

Par la suite, l'EIP devrait être amené à solliciter auprès de la BTM (ou de toute autre banque de la place !) **un prêt de campagne global** lui permettant de constituer les stocks nécessaires et de les céder au moment opportun aux nouvelles Associations d'approvisionnement en intrants en crédits.

### **Mission 7 (dernière mission sept 90)**

Associations de Crédit Solidaire (ACS) et qui se sont transformées en Associations d'Intensification et de Crédit (AIC)

#### **Les associations de crédit solidaire :**

...notre plaidoyer pour l'expérimentation – prudente- d'un crédit solidaire et l'abandon pur et simple d'un crédit individuel à nos yeux condamné à l'échec.

Leur évolution :

Année	Nb. ACS	Nb. membre	Nb. d'hectares	Exigible BTM (FMG)	% remboursement
85 – 86	85	1 535	6 249	124 913 714	100 %
86 - 87	98	1 634	6 514	208 047 219	89% *
87 - 88	109	1 744	7 130	185 300 000	99 %
88 - 89	112	1 781	7 416	285 600 000	100 %

\* Les 11% d'impayés concernent les associations d'Amparamanina sinistrées par la grêle. Depuis, un système d'assurance portant non sur la récolte (beaucoup trop cher) mais sur l'échéance BTM a été proposé à toutes les associations.

Résultats satisfaisants, donc à condition de prévoir une sérieuse préparation au départ puis un suivi régulier des associations constituées de membres « cooptés » et respectant les principes énoncés plus haut, peuvent constituer **un canal particulièrement efficace pour acheminer le crédit jusqu'aux producteurs.**

## ***Des associations de crédit solidaire aux associations d'intensification et de crédit***

Au cours de la campagne 87/88 des réunions « d'auto-évaluation – auto-programmation » (puisqu'elles sont ainsi dénommées aujourd'hui par les cadres) ont eu lieu dans la moitié des associations de crédit solidaire.

Le choix de privilégier ce type d'association s'explique aisément dans la mesure où l'impossibilité d'avoir accès au crédit a été la raison la plus fréquemment évoquée par les paysans pour expliquer la faiblesse de leurs rendements.

En 1988/89 la démarche a été étendue à 104 associations (sur les 112) et elle a été faite à une période permettant de modifier en conséquence les demandes de crédit à la BTM<sup>(1)</sup>.

Rmq : Il ne faut cependant pas perdre de vue que le nombre d'attributaires touchés (et les superficies « intensifiées ») représente juste 20% des exploitants qui normalement pourrait prétendre à ses services. Il reste donc beaucoup à faire.

### ***Leur sociologie***

Quels sont les critères qui amènent une association à admettre en son sein des exploitants qui ne sont pas en faire-valoir direct ?

Pour combien de leurs membres les Associations ont permis de recouvrer la pleine possession de leurs moyens de production ?

En d'autres termes, y a-t-il possibilité d'élaborer une stratégie de reconquête des moyens de production ?

**Déroulement des assemblées d'approbation** : Comment se passent les assemblées d'approbation ? Y a-t-il à certaines occasions refus ? ou diminution de la somme ? ou report à l'année suivante ? Cela a-t-il entraîné des conflits ? des départs ?

**Utilisation exacte des prêts de faisance-valoir** : les prêts de faisance-valoir représentent de très loin (70%) le prêts les plus importants. Et chacun sait que tout cet argent ne va pas à la faisance-valoir, mais sert à d'autres utilisations.

Pour les paysans cela ne constitue en rien un « détournement d'objet ». « Du moment qu'on fait le travail », nous a-t-on répondu lors de notre réunion avec 4 Associations d'Amparamanina.

Il ne s'agit donc absolument pas de condamner mais de comprendre à quoi sont utilisées ces sommes en partant du principe que si cet argent n'avait pas été obtenu à travers la BTM il l'aurait été ailleurs...et sans doute à des taux usuraires.

A travers des discussions sur ce point on espère donc commencer à cerner le problème des crédits sociaux pour lesquels les paysans n'ont aujourd'hui aucune solution alternative.

**Fonctionnement du crédit solidaire** : La garantie la plus employée semble être celle qui consiste à exiger d'un membre en impayés la cession d'une partie de son lot (à raison de 1 ha pour 100 000 FMG).

Mais en septembre 1985 lors du stage de formation de Maratoalana, plusieurs associations avaient considéré une telle mesure comme socialement inapplicable.

Alors y a-t-il eu évolution ? Et existe-t-il d'autres formes de garanties ?v

### ***Leur statut foncier réel et leur degré d'équipement***

Procéder à une enquête exhaustive concernant la situation foncière et les degrés d'équipement. Ceci est indispensable en effet pour définir une **politique différenciée** maille

---

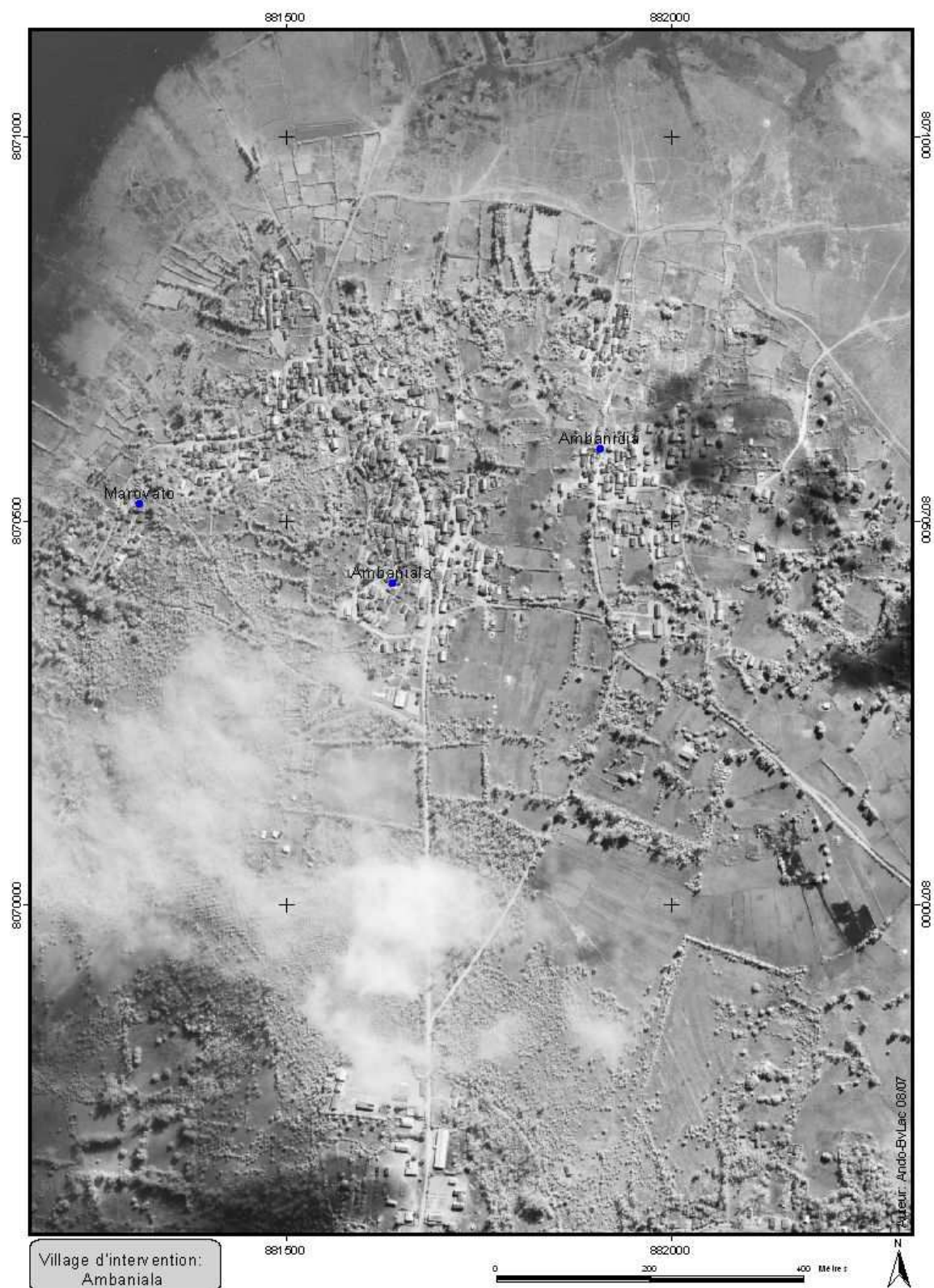
<sup>(1)</sup> : Ajoutons que 20 millions de vente d'urée -montaison avec paiement à la récolte ont également été consentis par l'EIP et également remboursés à 100%..

par maille en matière de crédit et d'intensification. Et savoir quels sont les autres attributaires (avec leur localisation) qui peuvent relever de la même stratégie et ceux pour lesquels il faut inventer des stratégies nouvelles.

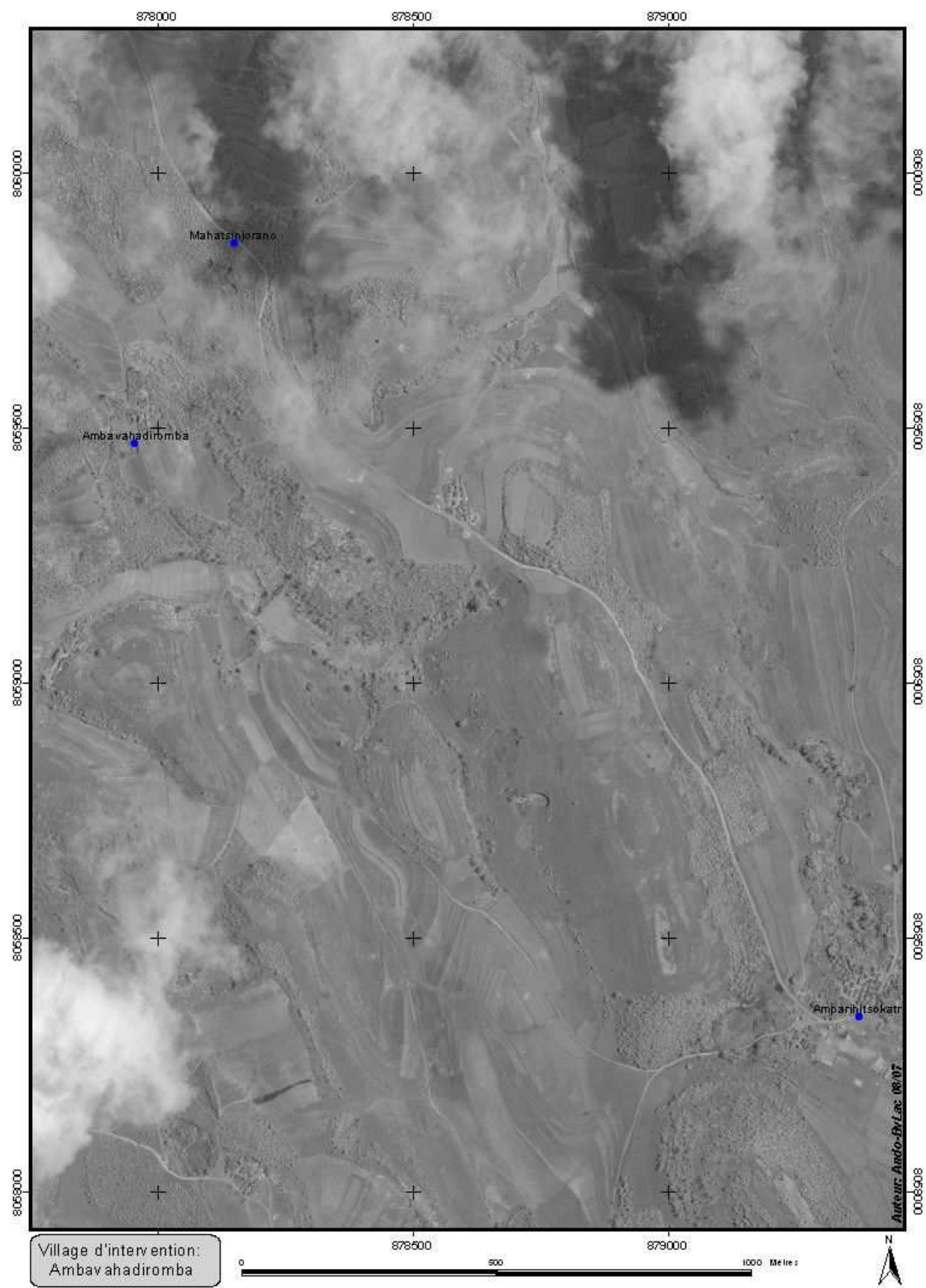
Il s'agit également, par des **entretiens approfondis** (voire des **récits de vie**) avec ceux qui se sont laissés déposséder de leurs moyens de production (terre et équipement), d'expliquer comment les choses se sont passées et ainsi de caractériser de façon précise **les mécanismes de différenciation sociale qui sont partout à l'œuvre**. Parmi ceux-ci on peut penser que les **prêts usuraires** tiennent une place particulièrement importante.



**Annexe 6**  
**Cartes/Photos aériennes des sites enquêtés**  
**pour le réseau de fermes de référence.**



**Zone Nord Est, Imerimandrossos, Zone BRL**



Zone Nord Est, Imerimandrossos, Zone BRL





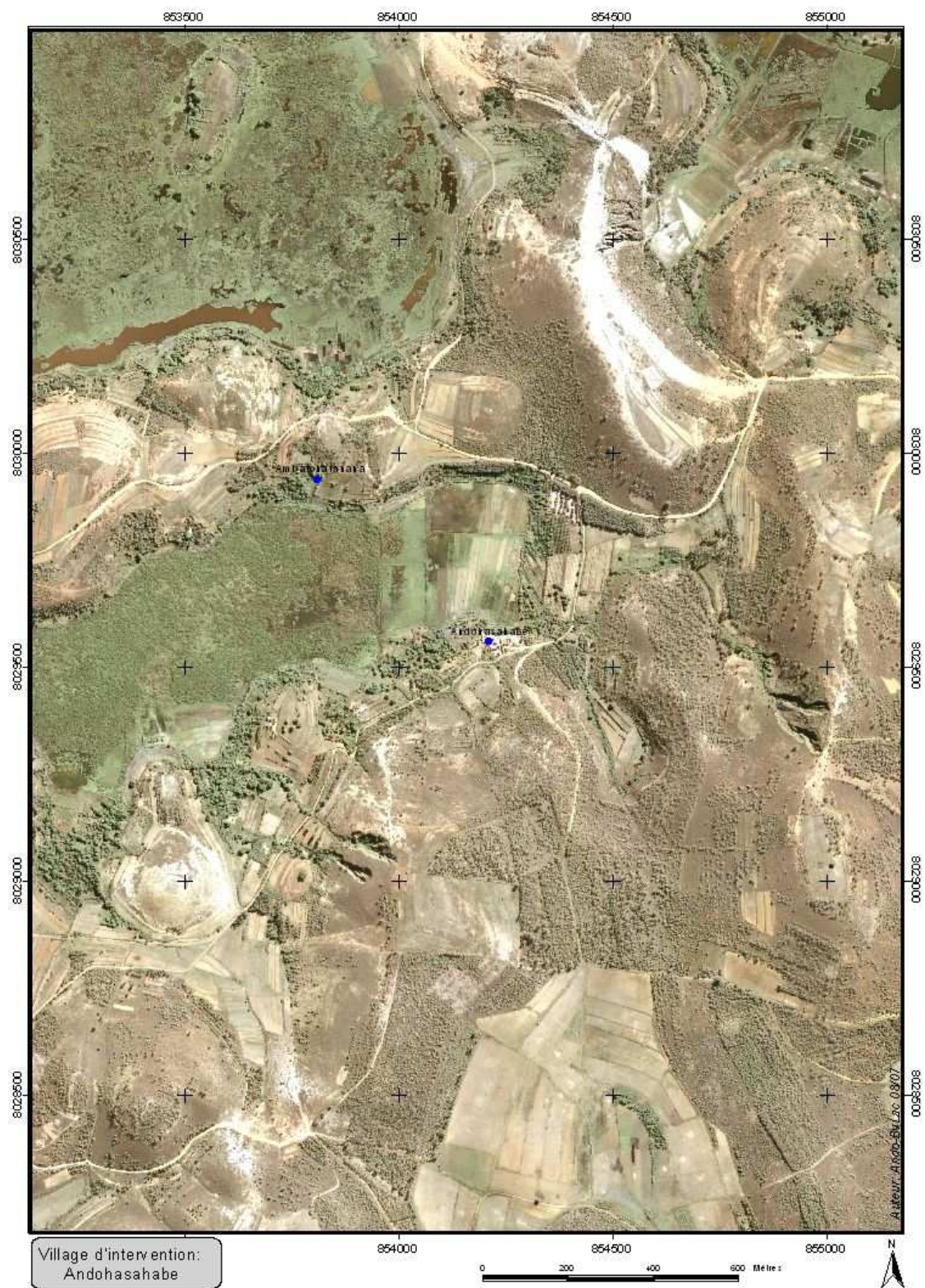
Zone Est, entre Ambatondrazaka et Imerimandrossos, Zone BRL





**Zone Vallée du Sud-est, PC 15, Zone BRL**



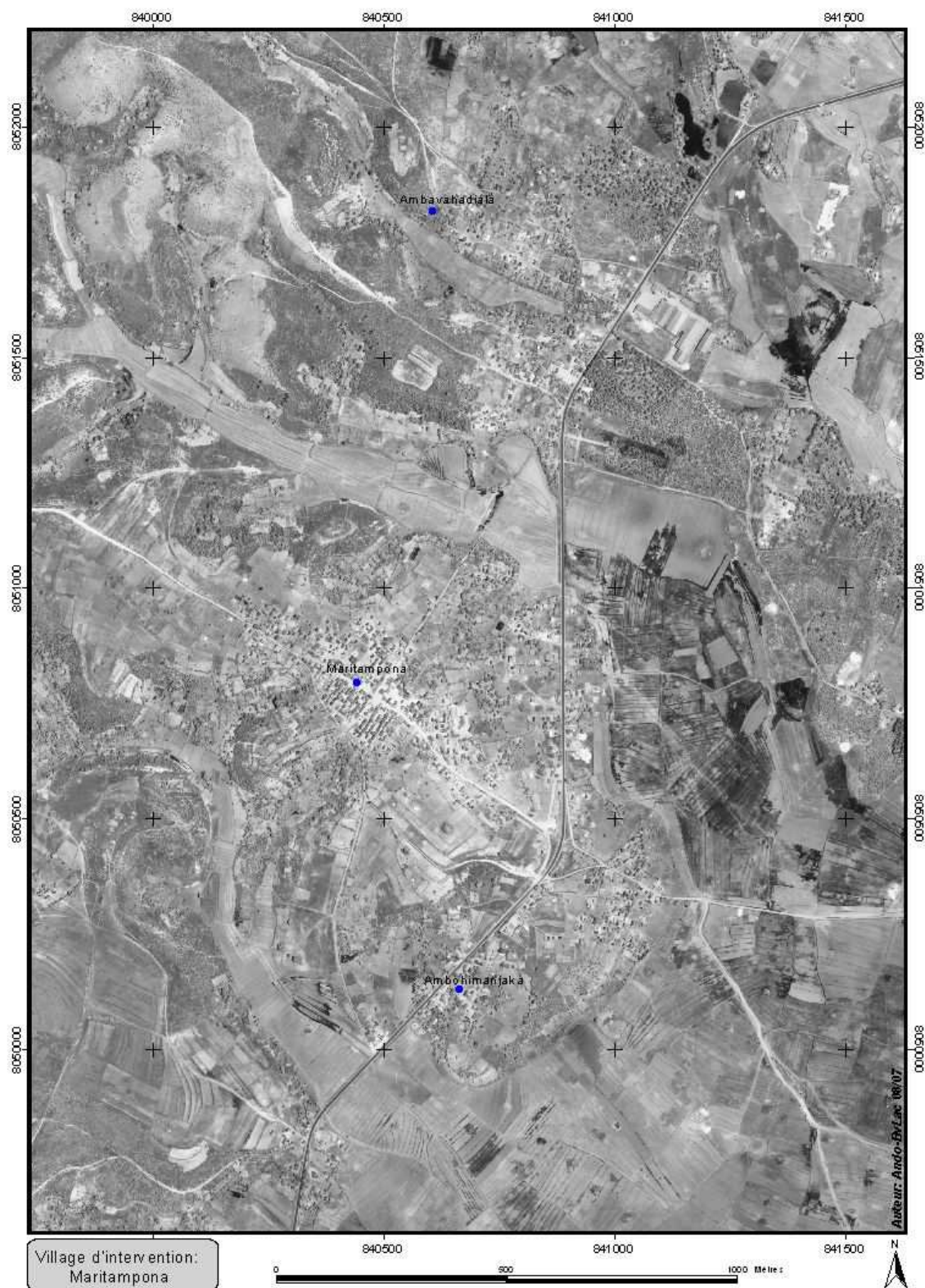


**Zone Vallée du Sud-est, PC 15, Zone BRL**



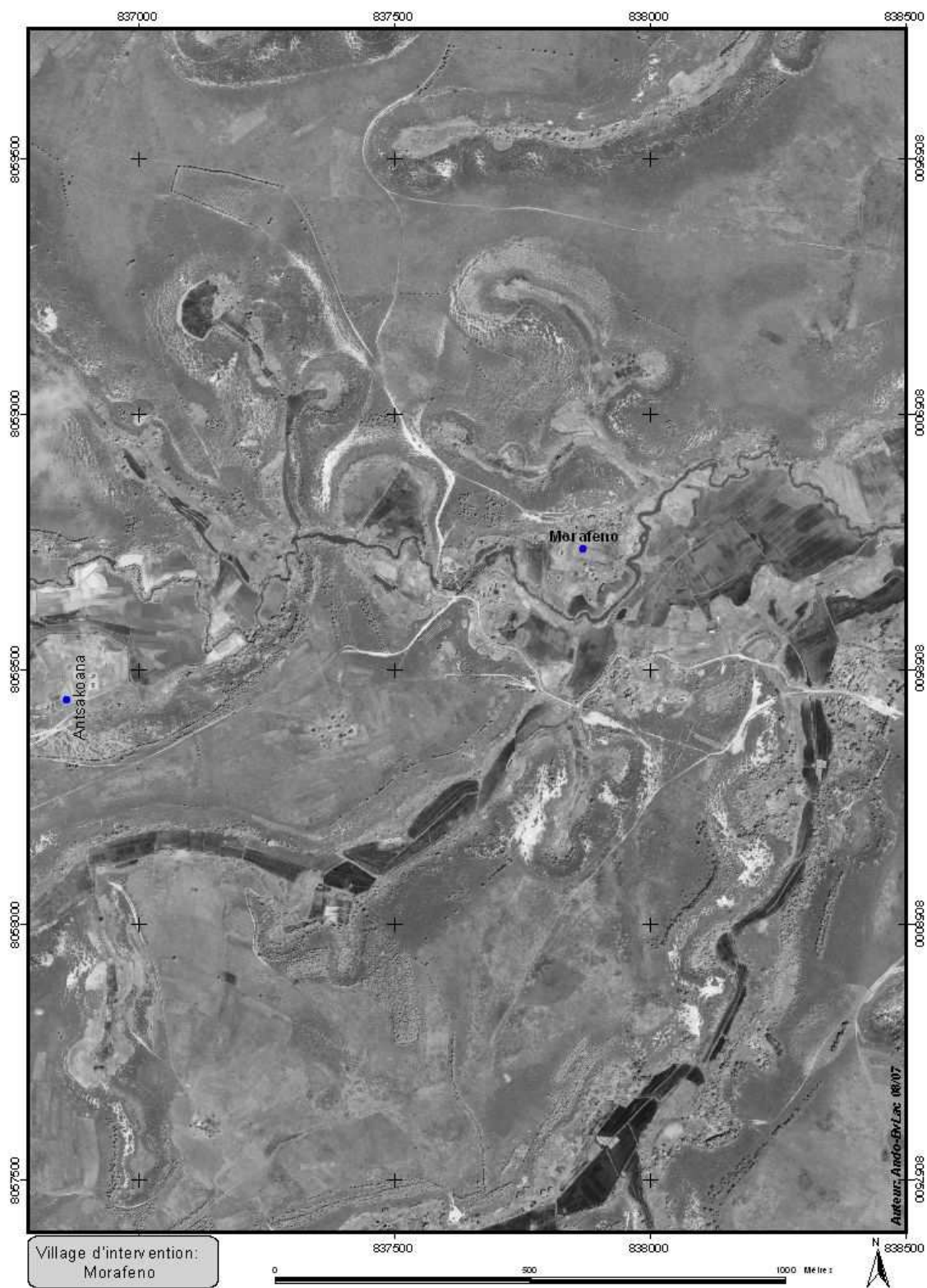


**Zone Ouest, Zone ANAE, non encore enquêté : prévu pour 2008**



**Zone ouest, Zone AVSF**





Zone ouest, Zone AVSF

**Annexe 7**  
**Fiche Cerise sur le conseil de gestion**

**Annexe 8**  
**Fiche Cerise sur la caution solidaire**

**Annexe 9**  
**Fiche Cerise sur le taux d'intérêt et le calcul de ce dernier**



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Brève introduction aux séminaires**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Programmes de recherche en partenariat**
  - Microfinance et financement de l'agriculture : 6 pays d'Afrique de l'Ouest, Madagascar, Vietnam, Cambodge
  - Développement de la traction animale en contexte de désengagement de l'Etat : Cameroun, Burkina, Sénégal
  - Financement des producteurs et des OP du commerce équitable : Bolivie, Pérou, République Dominicaine, Tanzanie



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Encadrement de thèses**
  - Microfinance au Cambodge
  - Financement de l'agriculture dans la zone Office du Niger au Mali
  - Financement de l'agriculture dans la Vallée du Fleuve Sénégal
  - Financement informel de l'agriculture en Algérie
  - Accès aux services des producteurs et des OP du commerce équitable
  - Gouvernance et impact dans la microfinance au Sénégal



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Travaux pour des bailleurs :**
  - Etude du financement de l'agriculture par la microfinance (UEMOA)
  - Evaluation de l'impact du réseau ADF en Albanie (Banque Mondiale)
  - Evaluation de l'impact du réseau CECAM Madagascar (Union Européenne)
  - Contribution à l'élaboration de la Politique de Financement rural du FIDA



## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

### **■ Travaux d'expertise :**

- Financement de l'agriculture dans la zone Office du Niger au Mali. (CIRAD/AFD)
- Evaluation des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit de Niono, Mali (AFD/BNDA).
- Evaluation du programme d'appui à l'organisation paysanne FIFATA , Madagascar (MAE)
- Etude de faisabilité du Programme de Développement des SFR du Niger (FIDA)





## **Le CIRAD, une expérience sur le financement de l'agriculture et la microfinance issue de**

- **Formation**

- Appui à l'association professionnelle des IMF du Mali
- Spécialisation Finance rurale du master ADR au Cnearc

- **Diffusion**

- Animation des sites internet Pole Microfinancement et Portail microfinance





## Quelques leçons de cette expérience

- La microfinance, une innovation + , mais pas la panacée
- Au début, était faite de sectes : les mutualistes, les « crédit solidaire », les caisses villageoises...
- 20 ans plus tard, les réussites/échecs ont conduit à plus de raison et de bon sens : pas de système miracle qui fait tout, des modèles mixtes, des adaptations, dialogue, ...
- L'agriculture reste difficile à financer : méconnaissance, besoins spécifiques, risques, ...
- Importance de raisonner en termes d'accès au « système financier » : microfinance, banque, mais aussi autofinancement
- Importance de raisonner la durabilité, la pérennisation
- Rien n'est jamais gagné



## **Les enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra**

- Madagascar, une trajectoire de financement rural emblématique :
  - Effondrement du système public
  - Lente reconstruction d'un système financier rural par les IMF + des banques
  - Mais toujours grande difficulté à couvrir les besoins à l'échelle du territoire et à financer l'agriculture



## Les enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra

- Le projet BV LAC : une opportunité de contribuer à construire un système de financement de l'agriculture
  - Crédit « pour les SCV » : ???
  - En revanche, des choix opérationnels +
    - mettre les producteurs en lien avec les IF existantes
    - Accompagner cette relation pour la pérenniser
  - Un projet qui donne des moyens de reconstruire un système de financement de l'agriculture



## **Les trois grands enjeux du financement des SCV au Lac Alaotra**

- 1<sup>er</sup> : Pour pérenniser les SCV, pérenniser l'accès au crédit
- 2<sup>ème</sup> : Ouvrir le système de crédit sur les besoins des ménages agricoles (diversité des ménages, diversité des besoins)
- 3<sup>ème</sup> : Développer la capacité d'autofinancement des ménages : appui à la gestion, mais aussi développement de services d'épargne adaptés

## Une étude pour comprendre comment évolue le « système financier »

- **Problématique** : Analyse des causes de non remboursement des crédits au Lac Alaotra  
Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS
- Des premiers résultats intéressants que Maud va nous présenter



## Sur la base des premiers résultats, quatre thèmes de séminaire

- **Quatre mini séminaires pour :**
  - Voir ce qui se fait ailleurs
  - Échanger sur l'intérêt et la faisabilité de ces innovations ici
- **Les thèmes :**
  - Quel(s) systèmes de gestion du risque pour pérenniser le crédit
  - Diversifier les crédits pour mieux répondre aux besoins et sécuriser le dispositif
  - Quelles formations ?
  - Quel rôle pour le projet et les opérateurs ?
- **Pour aller plus loin :** sélection de documents sur CDROM



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 1**

**Quel(s) système(s) de gestion du risque pour pérenniser  
l'accès des ménages- producteurs SCV au crédit ?**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



# Maitriser le risque du financement de l'agriculture

Par :

- **Des systèmes de garantie**
  - Potentialités et limites de la caution solidaire
  - Les associations de caution mutuelle
- **Des systèmes d'information**
  - Au niveau des institutions financières
  - Au niveau d'une zone : les centrales de risque
- **La connaissance de la « clientèle » :**
  - Des agents proches des « clients »
  - le réseau des fermes de référence, le conseil de gestion, des outils clé pour la pérennisation, l'efficacité et l'équité du financement





## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

- Un principe qui a révolutionné les approches du financement : garantie morale / solidarité / pression sociale
- 2 grandes formes :
  - Grameen Bank
  - CS au sein des OP filières



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

20 ans de recul :

- Un outil clé pour toucher les populations exclues du système bancaire, développé à l'échelle de la planète
- CS /OP reste difficile
- Difficulté à le stabiliser dans le temps
- Evolution fréquente vers crédit individuel



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

Les conditions d'un bon fonctionnement :

- Absence d'alternative de financement
- Cohésion / pression sociale pouvant s'exercer
- Importance des conditions de création des groupes : bonne compréhension, cooptation réelle, donner du temps au temps




## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

- Maintenir un degré de forte décentralisation du système et petits groupes
- Fort encadrement technique, accompagnement des groupes : gestion, contrôle
- Développer les fonds propres des groupes




## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : la caution solidaire**

Où en est la caution solidaire dans le système  
financier du Lac ?




## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle**

- Structure conjuguant caution solidaire et garantie matérielle
- Expérimentée en Guinée, au Burkina, avec groupes professionnels demandant « gros » crédits
- Principe : l'ACM garantit le crédit auprès de l'IF



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle**

- L'ACM constitue un fonds, placé auprès de l'IF
- Le fonds est rémunéré par l'IF
- Si un membre de l'ACM est défaillant, l'ACM rembourse à sa place



## **Maitriser le risque par des systèmes de garantie : les associations de caution mutuelle**

- Avantages des ACM : si bon remboursement
  - Ristourne sur les intérêts
  - Intérêt sur capital immobilisé
  - Plafond de crédit plus important
  - Partage de 50% du résultat de l'ACM
  - Formations en gestion
- Faisabilité au Lac ?





# **Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés**

## **1) Au niveau des IF**

- Un dispositif central pour les IF
- Souvent encore défaillants
- Pb clé :
  - Délai de circulation de l'information
  - Niveau d'agrégation des données inadapté
- Aujourd'hui, BEST a role central dan système d'info, quid après le projet ?



## **Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés : les centrales de risque**

- Dispositifs permettant l'échange d'info entre IF d'une même zone
- Etablis niveau zone, région, pays
- Dispositifs légers (Office du Niger) ou lourds (Bénin)



## **Maitriser le risque par des systèmes d'information adaptés : les centrales de risque**

- Intérêt :
  - Pour les IF : réduction du risque
  - Pour le bon client : réduction délais et des couts de transaction , voire du taux d'intérêt (?)
  - Pour le marché : assainissement
- Difficultés :
  - Convaincre des concurrents de coopérer
  - Systèmes d'info défaillants
  - Organisation matérielle
- Pour aller plus loin :
- un exemple
- [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org) (Dossier thématiques)



## **Maitriser le risque par une meilleure inter-connaissance IF – Clients**

- Pour la plupart des IF, l'agriculture reste terrain inconnu, d'où méfiance, limitation du crédit, inadaptation des produits et procédures
- Moyens d'améliorer la connaissance :
  - Des agents proches des « clients » : encourager les IF à venir sur le terrain
  - Des paysans capables de discuter avec les IF : développer la formation
  - le réseau des fermes de référence, le conseil de gestion des outils clé pour mieux répondre aux besoins des ménages, développer l'offre de financement et limiter les risques : diversité des systèmes d'activités, résultats économiques des ménages



**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 2**

**Diversifier les services financiers pour mieux répondre  
aux besoins des ménages- producteurs SCV**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## **Diversifier les services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages producteurs SCV**

- Diversifier le crédit
- Proposer des services d'épargne pour renforcer capacité d'autofinancement des ménages
- Sécuriser par l'assurance



## Pourquoi diversifier le crédit ?

- Aujourd'hui, le « crédit SCV » est un premier pas +++ vers le financement des ménages agricoles dans un contexte où l'offre de crédit était quasi inexistante il y a encore 5 ans
- Mais le « ciblage » du crédit sur une technique / production est :
  - risqué car les ménages vont l'employer autrement
  - insuffisant pour répondre aux besoins de financement des ménages agricoles



## Répondre à la diversité des besoins de financement

- Campagne agricole : rizière, SCV, élevage, ...
- Équipement agricole,
- Terre, bâtiment, ...
- Soudure
- Scolarisation des enfants
- Urgence : hospitalisation, décès,
- Fonds de roulement activité non agricole
- Équipement activité non agricole
- Besoins sociaux, ...





## **Pour les IF, intérêt et limites de diversifier les crédits**

- Intérêts :
  - Gagner et fidéliser clientèle en répondant mieux à ses besoins
  - Sécuriser le remboursement par des produits mieux aux réalités du ménage
  - Répartir son risque
- Limites :
  - Gérer plusieurs crédits est plus difficile et coûteux que gérer un seul crédit
  - Certains crédits sont plus risqués que d'autres
- Aujourd'hui l'offre de crédit est faiblement diversifiée



## **L'accès à une combinaison de crédits permet aux ménages agricoles de se développer**

Le crédit de campagne / crédit productif pour  
activité non agricole :

- Les facteurs du succès :
  - Montant adapté aux besoins et aux capacités des ménages
  - Octroi aux bonnes périodes, éventuellement en plusieurs tranches
  - Période de remboursement et nombre d'échéances adaptés aux activités



## **L'accès à une combinaison de crédits permet aux ménages agricoles de se développer**

Le crédit de stockage

(warrantage au Niger, GCV à Madagascar)

Intérêt :

- Meilleure valorisation de la production agricole
- Sécurité alimentaire
- Développement d'activité de contre saison



# Le crédit de stockage

- Le principe :  
le producteur confie un stock de produit agricole à un magasin collectif ; le stock constitue une garantie pour accéder à un crédit permettant de réaliser une AGR ; à la soudure, le crédit est remboursé, le stock agricole, libéré, est revendu par le producteur avec un bénéfice



## Un exemple :

- Le crédit warranté au Niger
  - Une action de développement important en cours
  - Soutenue par la FAO + FIDA
  - Un guide du warrantage



# Intérêt / Limites du warrantage

- Intérêt

- Permet au producteur d'accéder à un crédit sans autre garantie que son stock / toucher frange de pop. plus pauvre
- Sécurise l'IMF qui détient le stock
- Donne au producteur une double perspective de bénéfice :
  - Le bénéfice réalisé à partir du crédit
  - Le bénéfice retiré de la vente du stock à un moment où les prix sont élevés

- Limites

- Denrées stockables
- Ayant variations de prix fortes entre récolte et soudure



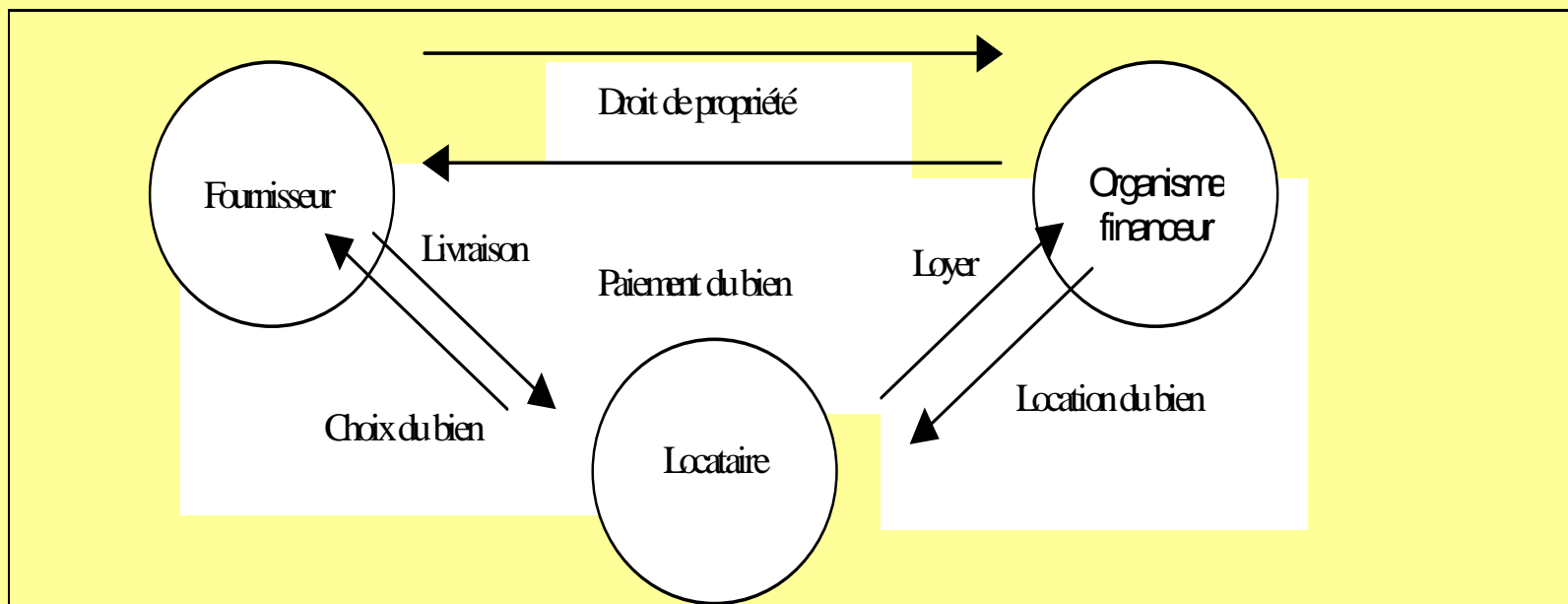
## Le crédit moyen terme pour financer l'équipement

L'offre de financement de moyen terme pour l'agriculture est très faible :

- Les banques ne le financent plus
- Difficile à faire par la microfinance
  - Les ressources de la MF sont encore trop faibles/demande , donc concentrées sur le court terme
  - Manque de ressources longues
  - Crédit plus risqué (?)
- Une innovation : le crédit bail (ANED en Bolivie, CECAM à Madagascar )



# Une innovation majeure de la microfinance : l'adaptation du crédit bail au financement de l'équipement





## Conditions

- Durée : 1 an – 3 ans
- Taux d'intérêt : 2 à 3 %/mois
- Apport personnel 25% - 30 %
- Garantie : selon demandeur
- Demande de crédit validée par caisse de base + Caisse régionale (si montant élevé)




# Les risques observés

- Mauvais entretien du matériel par l'emprunteur
- Vol, accident
- Difficulté du statut d'application du crédit bail par méconnaissance du statut
- Ne peut être fait que sur produits standards susceptibles d'être revendus facilement



## Les enseignements tirés des expériences de crédit bail

- Vraie alternative pour financement équipements
- Est une garantie pour IMF mais comporte néanmoins prise de risque
- Sélection des emprunteurs est fondamentale



## Les enseignements tirés des expériences de crédit bail (Suite)

- La responsabilisation de l'emprunteur est déterminante (autofinancement, ....)
- Le suivi contrôle est indispensable
- Le développement crédit bail nécessite un environnement favorable (technique, économique, juridique)
- Ne peut être développé que progressivement au sein d'une IMF (nécessite structure financière solide, bonne assise technique, viabilité sociale bien assise)



## Quel impact ? Expérience CECAM

- A permis équipement agricole (20 000 contrats entre 1991 et 2001, au bénéfice de 10 000 membres
- Efficace parce que combiné à autres crédits (c.campagne, C. commercialisation, ...)
- Facteur « accélérateur de projet économique »
- Reste néanmoins un produit accessible principalement aux paysans moyens et aisés



## Enseignements pour la MF et les politiques publiques

- Le crédit bail, un produit apte à financer investissement agricole et rural à une échelle significative
- Moyennant rigueur, un produit sécurisé compatible avec exigences de pérennisation de la MF
- Un produit « accélérateur de développement des moyens et aisés mais accessibles aussi aux ménages pauvres
- Un produit dont l'efficacité repose sur
  - L'adaptation aux spécificités rurales
  - L'insertion dans une gamme large de crédits répondant aux différents besoins des ménages





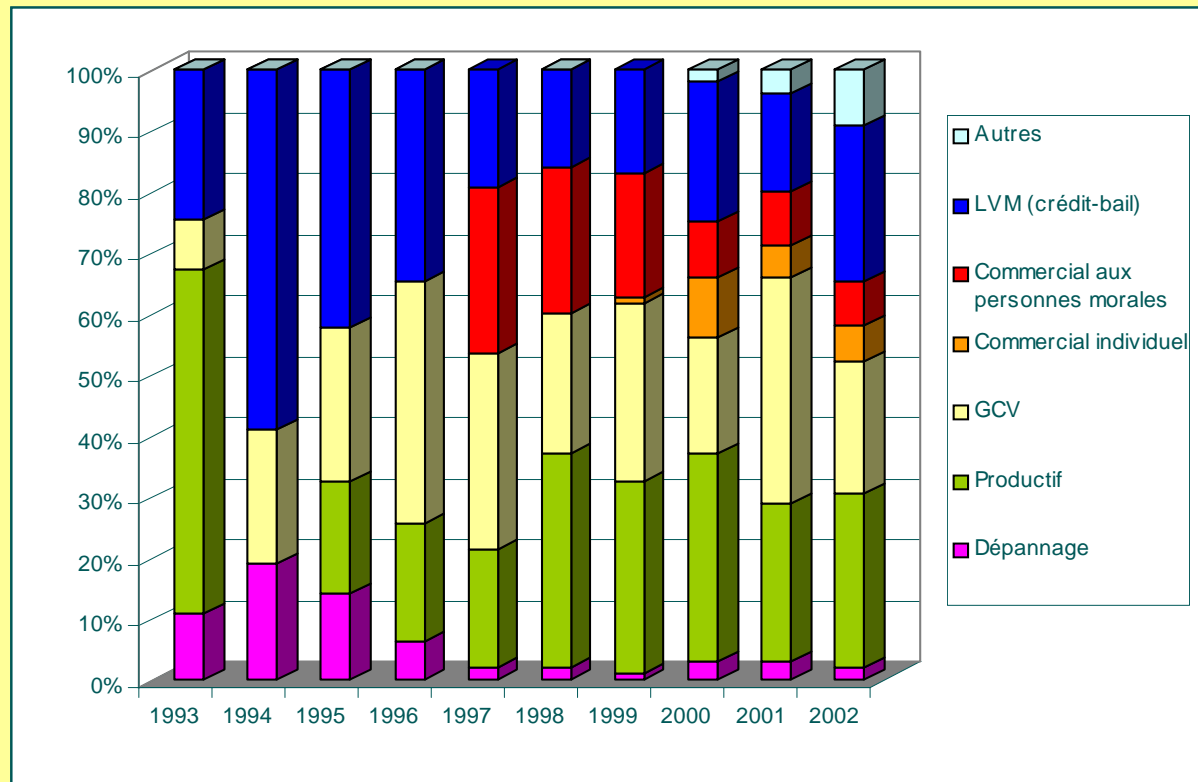
## Un appui des politiques publiques nécessaire pour

- Cadre juridique favorable au crédit bail
- Conditions favorables à mobilisation de ressources longues
- Favoriser la connaissance de la diversité des besoins de financement et diversification des portefeuilles de crédit
- Favoriser l'accès et l'utilisation du LVM par les ménages vulnérables :
  - Assurance
  - Bonification ? Le gouvernement malgache et l'UE expérimentent



## **L'offre des systèmes financiers ruraux reste très faiblement diversifiée**


- Dominante de crédit productif
- Un exemple atypique de gamme de crédits diversifiée : le réseau CECAM de Madagascar





# Risque d'une palette de crédits

- Endettement
- Nécessité d'un suivi individuel
- Nécessité d'un bon système d'information



## Diversifier l'offre de services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages : Développer les services d'épargne

- Un service nécessaire pour renforcer capacité d'autofinancement des ménages
- Et une clé de la pérennisation des IF
- La collecte de l'épargne rurale et agricole reste difficile
- Pour différentes raisons :
  - Peu de capacité d'épargne dans les ménages
  - Concurrence des formes d'épargne traditionnelle
  - Manque de disponibilité




## Comment développer l'épargne ?

Au niveau des IF

- Adapter les produits aux contraintes des ménages (argent disponible, ...)
- Rémunérer l'épargne
- Souvent les IF rurales se tournent vers la ville pour développer l'épargne

Au niveau des opérateurs d'appui

- Appuyer la réflexion sur l'autofinancement



## Diversifier l'offre de services financiers pour mieux répondre aux besoins des ménages : les services d'assurance

- Un nouveau secteur financier
- Intéresse les IF pour sécuriser le crédit
- Des expériences +++ : l'assurance santé (mutuelles de santé au Cambodge, au Benin, ...)
- Des expériences plus mitigées voire échecs : les assurances agricoles





**Appui au stage de Maud Oustry / Projet BVLAC**

**Analyse des causes de non remboursement des crédits  
au Lac Alaotra**

**Impact sur l'accès au crédit et sur le fonctionnement des ACCS**

**Mini séminaire 3**

**Quelles formations ?**

**B.Wampfler / 7 septembre 2007**



## L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger

2000 : constats :

- Des OP nombreuses, « jeunes », qui ont toutes des besoins de financement non couverts
- Un secteur financier rural qui ne se développe que lentement
- Aucun lien entre OP et IF
- Un groupe se crée pour travailler au renforcement du partenariat OP-IF



## Les étapes du travail des OP- IF du Niger


- Atelier de concertation OP – IMF : 2003
- Des formations –action avec une IMF : FCMN Niya (2004 – 2005)  
(CNEARC – PDSFR/FIDA – PROPAN – MAE – Projet Intransit FAO)  
> aujourd'hui la FCMN négocie un prêt avec .... une banque
- Atelier de concertation OP – IMF : 2005
- Groupe de travail se crée et s'élargit
- Des initiatives OP-IF se développent autour du warrantage
- La Chambre d'Agriculture reprend le thème financement rural /. Négociations avec la Banque de Solidarité et / politiques publiques
- Conception avec les OP et les IMF d'un outil d'accompagnement : un manuel pour « Construire la confiance entre OP et IMF »



## L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger

### 1. Renforcer la capacité des OP à analyser leur situation de financement et leur environnement financier

- Les OP ont des niveaux de capacité d'analyse de leurs besoins et contraintes de financement très variés
- Elles connaissent mal le nouveau référentiel « marchés financiers ruraux »
- Elles connaissent mal les institutions financières de leur environnement
- Besoin de formation pour acquérir référentiels et outils



## L'expérience du groupe de travail OP- IF du Niger

### Appuyer le renforcement du partenariat OP / IF,

## 2. Construire la confiance

### **Du côté des OP :**

- mieux connaître le partenaire financier : sa logique, son référentiel, son vocabulaire
- Savoir évaluer la qualité d'un partenaire (quels indicateurs de fiabilité, où trouver l'info, comment être sûr de l'info, ...)
- Maîtriser les outils de la négociation financière (dossier de financement, garantie, négociation du taux d'intérêt, ... )

### **Du côté des IF :**

- Mieux connaître l'agriculture : importance des outils fermes de référence, ...



## La formation, centrale dans la phase à venir de BV Lac

- Pour autonomiser et pérenniser le système financier, la formation est centrale
- Qui former ?
- A quoi ?
- Où ? Par qui ?

## **Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°5**

### **Que peut apporter le conseil de gestion à l'analyse des besoins de financement des exploitations agricoles ?**

#### **Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise*

- *Introduction de l'atelier 1 : Adéquation de l'offre de la microfinance aux besoins de financement de l'agriculture (C.Lapenu, Cerise)*
- *Introduction de l'atelier 2 : Microfinance et sécurisation du crédit aux exploitations agricoles (D.Lesaffre, D.Pesche, (Inter-reseaux)*
- *Communication de M.Roesch et E. Vall (Cirad) sur : Recettes Dépenses et crédits, comment accorder les rythmes*
- *Communication du Projet Centre de Prestations de Services (PCPS) zone Office du Niger (Mali)*  
\*\*\*\*\*
- *Fournier, Y., Konaté, M., Lapenu, C., 2002 (Mai). Etude sur le crédit aux producteurs en zone cotonnière, République du Mali, Mission de restructuration du secteur coton, IRAM, BIREC, CERISE.*
- *Vers une démarche d'aide à la décision adaptée à l'exploitation agricole Le conseil de gestion : Djamen, Havard et Dionnéwa 2001 Conseil Scientifique PRASAC*

#### **Rédacteurs de la fiche :**

*Marc Roesch CIRAD ; Cécile Lapenu CERISE*

## **OUVRIR « LA BOITE NOIRE »**

Une exploitation n'est pas seulement une unité de production agricole, c'est aussi une entité sociale. Elle s'insère dans une société et dans un environnement économique.

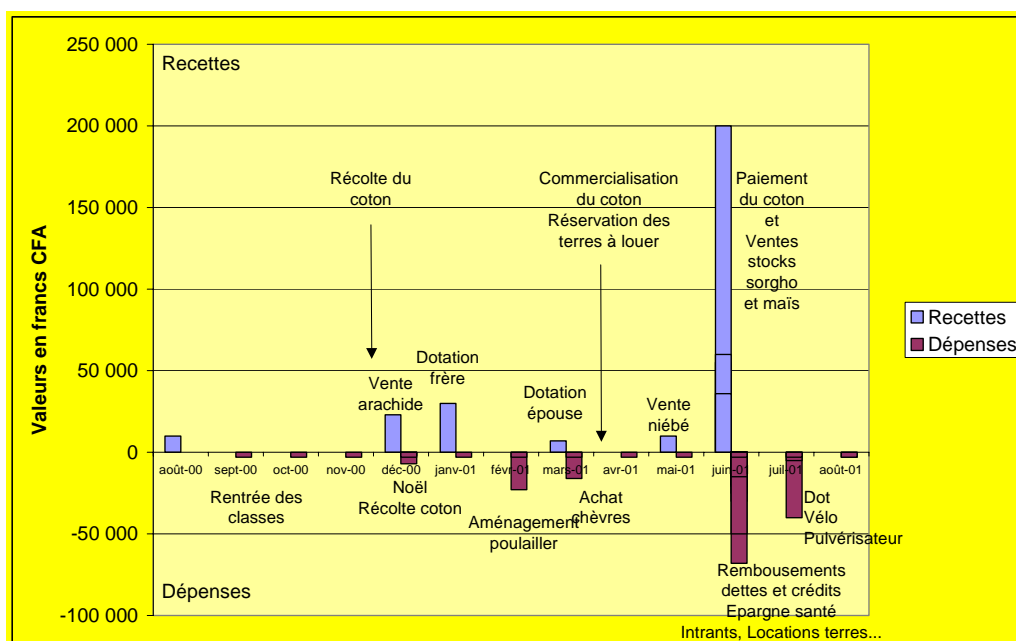
L'agriculture est une activité rythmée par les saisons. La vie sociale a, elle aussi, ses rythmes (naissance, mariage, scolarité, fêtes religieuses...); il en est de même de l'activité économique.

Chacune de ces trois composantes (production agricole, vie sociale, activité économique) intervient sur la trésorerie de l'exploitation en apportant des fonds à certaines périodes et en réclamant des dépenses à d'autres. Les rythmes des recettes et des dépenses de chacune de ces activités ne sont ni parallèles, ni forcément complémentaires.

Les membres d'une exploitation agricole peuvent difficilement influencer sur ces rythmes. Bon nombres d'éléments s'imposent à eux. Tout l'art d'un gestionnaire du budget d'une famille rurale consistera à tenter d'équilibrer recettes et dépenses tout au long de l'année en « gérant » l'ensemble des ressources dont il dispose (terres, cultures, main-d'œuvre, activités extra-agricoles, etc).



## Exemple de budget d'une exploitation cotonnière au Nord Cameroun <sup>1</sup>



Deux outils particuliers lui permettent d'atténuer ou de réguler les effets de ces rythmes décalés : l'épargne et le crédit.

Pour aider les producteurs à tirer le meilleur profit des ressources dont ils disposent, autrement dit à « gérer » l'exploitation, la recherche, des organismes de vulgarisation, des Projets et des ONG développent des outils d'aide à la décision. Ils peuvent porter uniquement sur la partie gestion financière, ou s'intéresser à l'ensemble des éléments qui constituent l'exploitation agricole (technique, économique, sociaux). On peut parler dans le premier cas de « conseil de gestion » et dans l'autre de « conseil d'exploitation ».

Nous parlerons plus précisément du conseil d'exploitation à partir de l'exemple du Nord Cameroun et mettrons en encadré les exemples de l'Office du Niger et du Mali Sud.

Pour les organismes de crédit, le budget et les pratiques de gestion des ménages agricoles constituent bien souvent une « boîte noire » dans laquelle on injecte du crédit et qui produit des « remboursements ». L'analyse de ces rythmes peut être riche en enseignements pour ces organismes. Elle permet de repérer les périodes de forte demande de crédit, les meilleures périodes pour procéder à l'appel de fonds visant les remboursements et les périodes propices pour proposer aux exploitants d'épargner.

En conduisant les agriculteurs à analyser leurs propres pratiques de gestion financière, il est possible d'identifier des modes de gestion des stocks, de la trésorerie, de l'épargne et de recours au crédit adaptés à leurs besoins et à leurs projets, des façons d'agencer ces

<sup>1</sup> Recettes, dépenses et crédits, comment accorder les rythmes ? Ce que peut apporter le Conseil d'Exploitation à la gestion de la trésorerie des ménages agricoles et aux institutions de microfinance, ROESCH Marc, VALL Eric, KENIKOU MOUNKAMA Christine et HAVARD Michel Communication présentée au Séminaire International sur « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? », 21-24 janvier 2002, Dakar (Sénégal)

composantes. Il doit être possible de tirer un parti satisfaisant des ressources monétaires et non monétaires dont dispose l'agriculteur (stocks agricoles, bétail...).

Le conseil d'exploitation est une des méthodes permettant à des exploitants de faire eux-mêmes cette analyse et, sur cette base mener une réflexion et être conseillé pour prendre les bonnes décisions de gestion (quand épargner, quand investir, quand solliciter un crédit, comment valoriser l'investissement, quand rembourser ...).

## **LE CONSEIL D'EXPLOITATION**

L'objectif de la démarche du conseil d'exploitation est de mettre en place une nouvelle approche, une réorientation de l'encadrement rural vers le renforcement des capacités d'auto-analyse des producteurs. Cette démarche est initiée par les organisations paysannes, les organismes d'encadrement du monde rural et la recherche dans le but d'améliorer les performances technico-économiques des exploitations et les capacités des chefs d'exploitations à envisager le développement de leurs activités sur le moyen et le long terme.

La démarche est progressive sur trois années. Elle commence par l'animation de groupes d'agriculteurs volontaires et résolus à faire évoluer leurs pratiques actuelles. Les animations requièrent des techniciens agricoles ayant une bonne connaissance du terrain, un référentiel technique solide et régulièrement remis à jour et surtout une bonne aptitude à l'écoute et au diagnostic participatif.

La première année (à raison d'une séance par semaine durant la saison sèche) porte sur la formation aux bases de la gestion à travers la prévision et la mesure : calcul des besoins et des ressources alimentaires et monétaires sur une année, élaboration d'un programme prévisionnel de campagne. L'exploitant met en application, sur son exploitation, le recueil des données nécessaires au diagnostic d'exploitation.

En deuxième année, en groupe, les agriculteurs analysent les éléments d'information recueillis par chacun, et chaque agriculteur prend peu à peu en compte des indicateurs économiques de la conduite de son exploitation.

La troisième année marque un changement d'échelle puisque l'on passe au conseil individuel avec un diagnostic global de l'exploitation et une étude du projet de l'agriculteur mobilisant largement sa participation.

Les supports utilisés pour le conseil d'exploitation sont :

- un carnet de suivi afin d'inciter le paysan à la prise de notes pour qu'il dispose d'informations fiables sur son exploitation ;
- des actions techniques pour développer le champ de référence des paysans, accélérer leur appropriation de la démarche, et renforcer l'adhésion par l'apport d'éléments concrets ;
- des guides, des documents pédagogiques et des sessions périodiques de formations pour les animateurs.

Le traitement d'un projet d'un agriculteur se décompose en trois phases :

**Phase 1. Elaboration du projet.** Elle débute par un diagnostic de l'exploitation et une étude des projets visant à préciser i) l'adéquation entre le projet de l'agriculteur, sa situation actuelle et sa vision de l'avenir, et ii) sa capacité d'autofinancement, principal indicateur de faisabilité

du projet. Par une série de dialogues itératifs entre l'agriculteur et le conseiller, il est établi un programme prévisionnel de trésorerie, véritable montage financier du projet.

**Phase 2. Le crédit.** Si le projet nécessite de prendre un crédit, le plan de financement est discuté entre l'agriculteur et l'IMF (date et montant du crédit octroyé, calendrier de remboursement).

**Phase 3. Suivi du projet.** La troisième phase est un suivi technico-économique visant à accompagner l'agriculteur dans le suivi de l'exécution du projet, pour l'aider le cas échéant à adapter sa stratégie s'il rencontre des difficultés dans l'exécution ou bien la valorisation de son projet et enfin pour analyser l'impact du projet sur l'évolution de son activité.

**L'exemple du Nord Cameroun :** l'expérience du conseil d'exploitation est conduite dans le cadre d'un partenariat PRASAC - DPGT<sup>2</sup>. Au total, 28 groupes expérimentent le conseil d'exploitation sur 18 villages soit environ 320 ménages. Les paysans qui y participent sont relativement jeunes et bien scolarisés cultivant des superficies plus importantes, et des revenus plus élevés que la moyenne.

**Le programme de première année** se cale sur le calendrier des activités paysannes avec des modules de formation durant la saison sèche et des actions techniques (semis mécanique, multiplication de semences, ...) durant la saison des cultures.

Les trois modules de formation sont les suivants :

- sécurité alimentaire en novembre-décembre (comment gérer les produits agricoles durant la saison sèche pour nourrir le ménage, faire face aux dépenses obligatoires et imprévisibles, vendre au bon moment...);
- gestion de trésorerie en janvier-février (qu'est-ce que gérer ? la notion d'épargne, de crédit...)
- prévision de la campagne en mars avril (prévoir les intrants par culture, et calculer les montants correspondants, prévoir l'argent au moment opportun...).

**Au cours de la deuxième année,** les opérations seront orientées vers :

- La consolidation des acquis de la première année
- Le renforcement des capacités d'auto-analyse (diagnostic) des paysans

Pour ce faire, au plan méthodologique, on procédera à :

- un rappel des thèmes abordés en première année
- la détermination et le suivi par les paysans des points clefs (indicateurs) d'évaluation des performances de leur exploitation

D'autres thèmes sont définis en fonction des situations et de la demande (des modules sur l'utilisation des herbicides, la conservation des sols, l'embouche bovine, la santé et l'alimentation animales, l'explication des fiches techniques Sodécoton sur les principales cultures).

**En année 3 :** le conseil devient individuel :

- diagnostic participatif de l'exploitation = une discussion approfondie entre le conseiller et l'agriculteur sur la base des données recueillies au cours des deux années
- analyse technico-économique du projet
- discussion entre le conseiller et l'exploitant à partir de l'interprétation des résultats de l'analyse du projet
- prise de décision par l'agriculteur, suivi et adaptation au fur et à mesure de la mise en œuvre du projet avec l'appui du conseiller

## UN OUTIL POUR LES IMF ?

Le conseil d'exploitation est une démarche pour mener une réflexion à la fois sur l'organisation de l'exploitation (allocation des terres, utilisation de la main-d'œuvre, les techniques mises en œuvre) mais aussi pour la gestion de la trésorerie en limitant les sur-liquidités et les endettements dans l'urgence.

Il pourrait être très utile aux organismes de crédit de plusieurs façons :

1) en sécurisant le crédit octroyé aux producteurs en conseil d'exploitation ; leur projet est analysé de façon détaillé et il comporte une estimation de sa rentabilité dans le temps. Le plan de trésorerie

<sup>2</sup> Projet de développement paysannal et de gestion de terroirs.

comporte les remboursements à faire, à la fois en prévoyant la date de remboursement, le montant et une prévision de l'origine des fonds servant au remboursement;

2 ) en fournissant des informations sur le mode de fonctionnement et de gestion des exploitations agricoles (en ouvrant le « boîte noire ») ; ceci permet de se faire une idée des conditions de viabilité des projets présentés par rapport aux différents types d'agriculteurs et donc de se faire des grilles d'analyse des demandes de crédit à l'agriculture;

3 ) en identifiant les créneaux dans lesquels il est possible de trouver des exploitations porteuses de projets viables.

4 ) en planifiant le décaissement des crédits en fonction d'une programmation des projets et de leur avancement.

5 ) en identifiant les périodes de sur-liquidité dans les exploitations pour leur proposer des produits d'épargne.

Les modalités concrètes d'utilisation de cet outil par les IMF restent largement à élaborer. Par ailleurs, cette utilisation pose de nombreuses questions : quelles modalités d'utilisation à grande échelle, quels coûts, qui va prendre en charge ces coûts, comment conjuguer l'impératif de transparence avec la nécessaire confidentialité de certains types d'informations obtenues par ces dispositifs, ... ?

De même que le conseil d'exploitation, le conseil de gestion aux organisations paysannes peut être un outil utile pour favoriser le rapprochement des OP et des IMF.

#### **L'appui des centres de gestion pour l'amélioration des remboursements des organisations de producteurs**

L'action des centres de gestion, avant même de fournir un service individualisé de conseil à l'exploitation, permet de rétablir la confiance entre les membres des organisations de producteurs, de clarifier les situations d'endettement et de limiter les cas de surendettement, ce qui se traduit pour les institutions prêteuses par une amélioration du taux de remboursement.

##### **1. L'exemple du PCPS Office du Niger (Communication PCPS, Séminaire Dakar)**

Le Projet Centre de Prestations de Services (PCPS) intervient dans la zone Office du Niger (Mali) depuis 1995. La zone Office du Niger est une région de production de riz, et plus de 80% des crédits octroyés sont destinés à la riziculture et plus particulièrement au financement des engrais. La création du PCPS est intervenue dans un contexte marqué par le surendettement des OP, la suspension du crédit et un climat de crise de confiance à tous les niveaux. Le PCPS a proposé en particulier un service de conseil en gestion / comptabilité.

Les Centres de Prestations de Services ont fait du redressement économique des OP adhérentes une priorité. Cela implique une reconstitution des montants impayés de chaque organisation auprès des institutions financières, puis une clarification interne pour chaque OP, afin que chaque exploitant reconnaisse le montant de ses dettes envers son organisation. Ce travail permet de renouer le dialogue entre les institutions financières et les OP. Des plans de rééchelonnement ont été mis en œuvre tenant compte des capacités de remboursement et des montants restés en impayés. Le respect par l'OP de la convention de rééchelonnement établie entre l'institution financière et l'OP permet de relancer immédiatement le crédit.

Le montant des impayés qui était de 900 millions de FCFA en 1998 est de 637 en 2001. Grâce à la confiance restaurée entre les institutions de crédit et les OP, l'ensemble des OP membres des CPS ont de nouveau accès au crédit intrants.

Le système fonctionne sur le principe du paiement du service par les OP. Les cotisations sont complétées par les subventions du projet pour équilibrer le budget.

##### **2. L'exemple du PGR Mali Sud (Fournier *et al.*, 2002)**

Le Projet de Gestion Rurale est établi dans la zone cotonnière de Mali Sud depuis 1992. L'objectif premier est de mettre en place un système de gestion basé sur des outils adaptés aux besoins des paysans afin d'instaurer la

transparence dans les comptes des producteurs et de leurs organisations, et de favoriser des prises de décisions des OP, notamment dans le choix des investissements, la gestion de trésorerie et la maîtrise des frais généraux. L'action des Centres de gestion auprès des Associations villageoises adhérentes montre une amélioration des remboursements grâce à un système comptable accepté par les bureaux des AV et qui permet une restitution des états financiers en assemblée générale du village, à une évaluation rigoureuse des besoins d'intrants (individuelle et collective) et à une bonne gestion des intrants en magasins (règles de fonctionnement établies par les centres de gestion). Le centre de gestion permet la diffusion de l'information à l'ensemble des membres de l'AV afin que les membres puissent exercer un contre-pouvoir face aux risques de dérive des bureaux de l'AV. Pour les institutions financières, l'action des centres de gestion permet de sécuriser les crédits et de faciliter l'instruction des demandes par les éléments d'information fournis.

Cependant, les limites des centres de gestion portent d'une part sur leur couverture encore limitée (coûts afférents à une couverture plus large ; certains bureaux des AV ont intérêt à maintenir l'opacité autour de la gestion de l'AV et restent réticents à une adhésion, etc.) et d'autre part sur un appui qui s'est cantonné surtout au mandat classique d'appui à la comptabilité et n'a pas valorisé une offre adaptée en conseil de gestion (difficulté du transfert de la comptabilité, les conseillers sont peu disponibles pour le conseil de gestion ; évaluation quantitative des conseillers, peu incités à développer une offre qualitative ; trop faible niveau et formation permanente insuffisante des conseillers).

Les Centres de gestion ont produit une information riche sur les budgets des AV et de leurs membres qui pourrait alimenter les institutions financières pour une meilleure adaptation de leurs services.

*- La fiche N° 6 développera plus longuement ce thème-*

Le conseil d'exploitation est sorti de sa phase expérimentale pour être appliqué dans plusieurs pays, plusieurs villages et auprès de centaines d'agriculteurs. Le frein au développement de cet outil est pour l'instant son coût. Il ne peut être financé par les agriculteurs seuls, il nécessite encore d'être largement subventionné par l'aide extérieure.

# Forum Microfinance

La centrale de risque de l'Office du  
Niger au Mali

Betty Wampfler(Cnearc/Cirad)

# La centrale de risque de l'Office du Niger au Mali

- Contexte de création de la centrale
- Modalités d'organisation et de fonctionnement
- Portée, limites et perspectives



# Contexte de création de la CR

- Un périmètre irrigué de 53 000 ha, grenier à riz du Mali
- Une production rizicole qui a fortement augmenté depuis 1980
- Un début de diversification des productions et des activités
- Des besoins de financement importants et diversifiés

# Une longue histoire d'impayés

- 1987 : Transfert du financement à BNDA + FDV + AV
- Un endettement qui s'accroît : 2,5 milliards FCFA en 1994/95
- Jusqu'à menacer de bloquer le financement de l'Office du Niger
- Une réponse : la création des IMF : FRCMD, Nesigesso, CVECA

- Après période de concurrence sévère, face au risque, concertation et création de la centrale de risque de l'ON
- Avec pour objectifs :
  - \* récupération des impayés
  - \* assainissement du marché financier
  - \* meilleure gestion des ressources

# Une structure de concertation légère à faible coût

- Échange d'information (crédits en souffrance/OP, mauvais payeurs, récupération des impayés,...)
- Gestion concertée (impayés, nouveaux crédits, répartition géographique des activités)
- Discussions stratégiques (ex : taux d'intérêt)

# Quels résultats ?

- Récupération d 'une partie des impayés
- Assainissement du marché financier
- Reprise des activités de crédit dans le zone : 112 caisses locales, 4 milliards de crédit/an,
- Un développement géographique organisé
- Une instance de discussion stratégique
- Une instance de représentation des IMF

# Facteurs favorisants ?

- Proximité
- Petite taille des réseaux
- menace de blocage du financement de la zone
- Présence d'une structure d'appui aux OP :  
le centre de gestion Farafansi So

# Quelles limites ?

- Système d'information insuffisant
- Crédits non rizicoles plus difficiles à suivre
- Une structure jeune, fragile, dans un environnement mouvant
- Une régulation liée à l'intérêt de ses membres
- Une régulation incomplète
- Des élus encore peu présents
- Une perception controversée dans le milieu



# Quelles perspectives ?

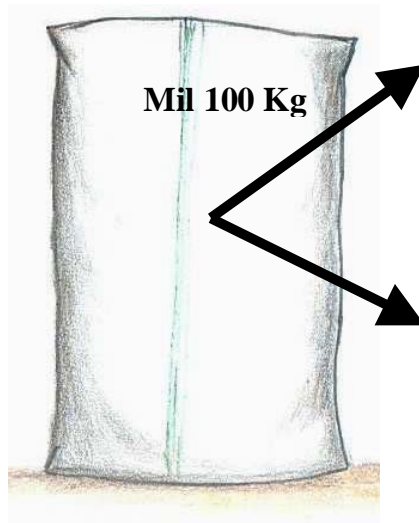
- Améliorer le système d'information
- Améliorer la gouvernance
- Améliorer l'image de la centrale et des IMF dans le milieu
- Un exemple pour le Mali

# Le crédit warranté au Niger

- Technique adaptée au Niger
- Le warrantage orthodoxe
- Les volumes engagés
- Les objectifs du Projet Intrants
- Les limites
- Conditions de réussite
- Perspectives

# L'adaptation de la technique au Niger.

Constats : évolution des prix



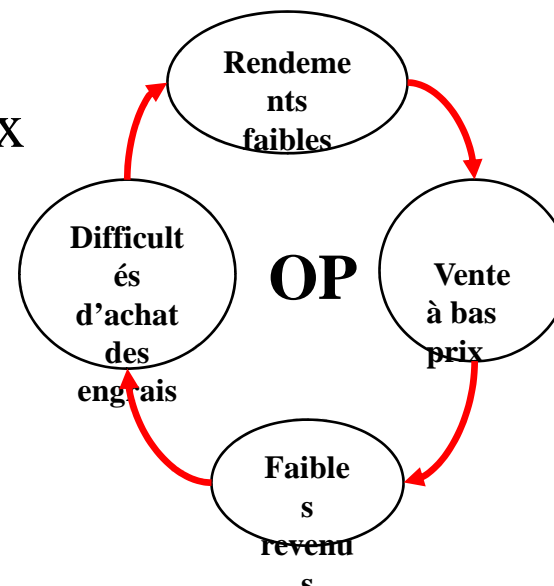
A la récolte :



A la soudure :

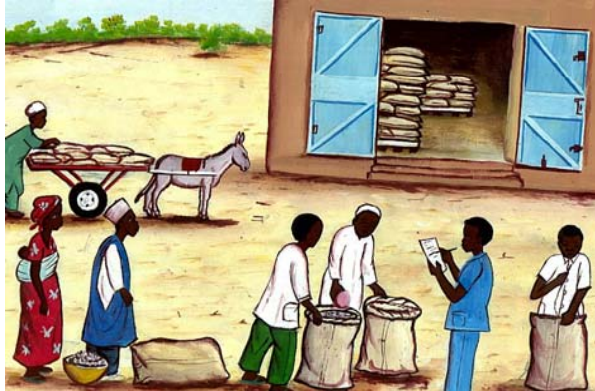


Entraîne un cercle vicieux



# Une solution : le warrantage. Les étapes.

Etape 1 : stockage



Etape 2 : contrôle du stock par le banquier et pose de 2 cadenas.



Etape 3 : le crédit



Etape 4 : l'AGR



# Le dénouement.

- En avril :
  - On réalise l'AGR
  - On rembourse la banque
  - On récupère son stock
- On gagne environ 30% de la valeur stockée

# Le warrantage orthodoxe

Fait appel à un entreposeur agréé.



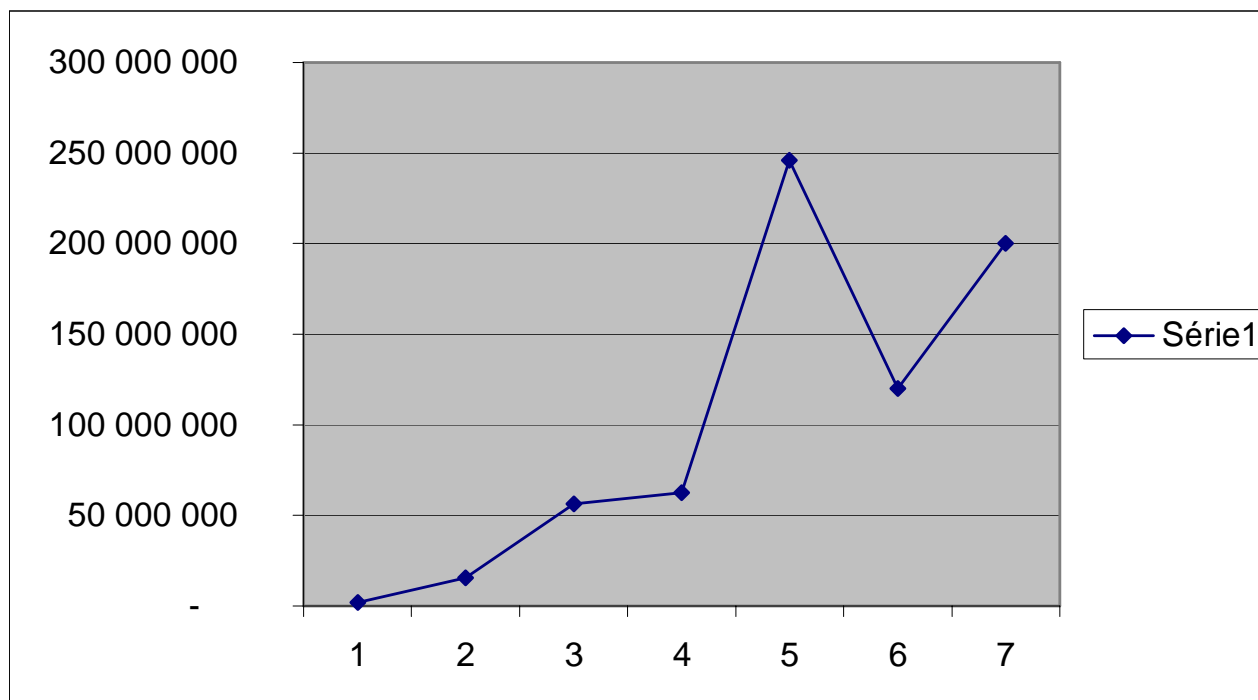
Qui délivre un certificat de dépôt : le warrant.

# Les volumes engagés.

- Depuis janvier 1999 : 700.000.000 de CFA
- Un gain chez le producteur évalué à 200.000.000 de CFA.

Année	1 999	2 000	2 001	2 002	2 003	2 004	2 005
Montants accordés CFA	2 133 900	15 487 250	56 352 825	62 652 060	246 010 046	120 000 000	200 000 000
USD	4 026	29 221	106 326	118 211	464 170	226 415	377 358

cumul                    2 133 900    17 621 150    73 973 975    136 626 035    382 636 081    502 636 081    702 636 081





# Les objectifs du Projet Intrants

- Dégager des liquidités pour l'achat des intrants.
- Dégager des liquidités pour les AGR. Voir un exemple en [annexe 1](#).
- Améliorer la commercialisation. Voir un exemple en [annexe 2](#).

# Les limites

- Pas de règles bien définies
- Octroi à 100% de la valeur au lieu de 80% ou moins.
- Manque de professionnalisme
- Esprit individuel des membres des OP et attentisme (dépôts individuels)
- Manque de (re)financement.

# Les conditions de réussite.

- Magasin : sain et sûr facilement accessible
- Choix des produits à stocker
- Choix des AGR et rentabilité
- Suivi des stocks
- Rigueur



## **Les perspectives**

- 1. La microfinance générerait un encours de crédit global moyen annuel de l'ordre de 4 milliards de CFA. Au profit de plus de 300.000 bénéficiaires**
  - IMF : 2 milliards**
  - Projets et ONGs : 2 milliards**
- 2. La trésorerie des banques commerciales disponible est de l'ordre de 43 milliards de CFA**
- 3. La demande en warrantage serait supérieure à l'offre dans un rapport 3 / 2**
- 4. La demande potentielle est au moins 5 fois supérieure à l'offre actuelle**

**Le potentiel de cette technique reste à réaliser. A court terme : 400 millions CFA/an. A moyen terme (3 ans), il pourrait être compris entre 1 et 2 milliards CFA**



## Annexe 1 : AGR de contre-saison. La pomme de terre.

La culture de pomme de terre peut rapporter beaucoup mais il faut un investissement initial très élevé avec les semences. Il faut 1 250 à 2 500 Kg de semences pour 1 ha plus la main d'oeuvre. Soit un investissement de total de près de 1.500.000 CFA.



Pour avoir 1.500.000 CFA on peut mettre 188 sacs de mil en garantie pour du warrantage.

Si le mil est à 10.000 CFA le sac, la banque peut accorder 80% de la valeur, soit 1.504.000 CFA de crédit warranté.



et cultiver 1 Ha de pomme de terre.



Lors de la vente des pommes de terre et le remboursement du crédit, le bilan peut être calculé comme suit :

	Produits	Charges
Augmentation de la valeur des 188 sacs de mil.	752 000	
Vente de 20 000 Kg de pomme de terre.	4 000 000	
Remboursement du crédit		- 1 504 000
Intérêts du crédit (2,5% x 5 mois)		- 188 000
Frais de dossiers (2%)		- 20 000
Totaux	4 752 000	- 1 712 000
Bénéfice net :	3 040 000	



On suppose ici que le sac de mil est passé de 10.000 CFA à 14.000 CFA.

# ← Annexe 2 : commercialisation.

## Warrantage pour la commercialisation. Exemple : oignon

Remboursement du premier lot d'oignon plus d'un second pour l'embarquer à nouveau sur Cotonou							
<b>Produit</b>		8 808 000					
<b>Remboursement capital</b>		10 741 000					
<b>4 Intérêts</b>	2,5% par mois sur 1 mois	268 525					
<b>Total</b>		11 009 525					
<b>Reste</b>		<b>- 2 201 525</b>					
CFA							
Stock initial	7 500 000						
Crédit 1 : 80%	6 000 000	<b>1</b>					
Crédit 2 : 80%	4 800 000						
Total crédit	10 800 000						
		<b>2</b>					
Produit	3 000 000	CFA					
Fret	1 800 000	CFA					
frais divers : convoyage ...		CFA					
<b>total</b>	<b>4 800 000</b>	CFA					
		<b>3</b>					
		8 808 000					
Retour à Agadez avec l'argent							
départ camion pour vente à Cotonou							
Prix de l'oignon à Agadez (production) et sur la côte (marché) en CFA. Fret : 30 CFA/T.Km sur 2 000 km							
<b>Date</b>	<b>Prix CFA/Kg Agadez</b>	<b>CFA/Kg gros cotonou</b>	<b>CFA/Kg gros Lomé</b>	<b>Coût fret CFA/Kg cotonou</b>	<b>Différence Cotonou</b>	<b>Coût fret Kg Lomé</b>	<b>Différence Lomé</b>
Sem 1 janv. 04	100	367	334	60	210	60	174

- 1 L'OP constitue un premier stock d'oignon d'une valeur de : 7 500 000 CFA  
La banque accorde un crédit de 80% soit : 6 000 000 CFA
- 2 L'OP rechète pour : 3 000 000 CFA d'oignon et paie le transport sur cotonou, soit : 1 800 000
- 3 L'OP vend ses oignons à Agadez et en obtient : 8 808 000 CFA
- 4 De retour à Agadez, ce montant permet de rembourser le crédit 2 et de quoi envoyer un second lot à Cotonou

## **Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n° 8**

### **Potentialités et limites de la caution solidaire**

#### **Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise*

- *Etudes de cas de l'ATP CIRAD CERISE*
- *Communication de la CNCA du Sénégal*

\*\*\*\*\*

- *Conde, K., Bouju, S., Gentil, D., 2001. Le Crédit Rural de Guinée vu par ses acteurs, L'étude socio-anthropologique comme outil de changement institutionnel. Collection Etudes et Travaux, Edition du Gret, CRG, IRAM, Paris, 95 p.*
- *Fournier, Y., Konaté, M., Lapenu, C., 2002 (Mai). Etude sur le crédit aux producteurs en zone cotonnière, Mission de restructuration du secteur coton, République du Mali, Iram, Birec, Cerise, Paris, 153 p.*
- *Etude sur le financement de l'agriculture dans la zone UEMOA - UEMOA*

#### **Rédacteurs de la fiche :**

*Cécile Lapenu, CERISE ; Yves Fournier, IRAM ; Pascal Ichanju, IRAM*

### **1. Objectifs et modalités de la caution solidaire.**

La caution solidaire, inspirée des organisations informelles au sein des familles, des villages et de groupes sociaux divers, est née de l'idée de trouver des formes de garanties alternatives pour les individus et les ménages pauvres qui n'avaient pas de garanties physiques suffisantes à fournir aux prêteurs pour recevoir un crédit.

Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous sont responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. La sanction en cas de mauvais remboursement est le refus d'un nouveau prêt pour tous les membres du groupe, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel.

Le principe de la caution solidaire peut se décliner sous différentes formes, dont les deux principales sont la caution solidaire de type Grameen Bank et la caution solidaire dans les organisations paysannes (OP) au sein des filières intégrées.

#### **1.1. Caution solidaire de type Grameen Bank**

Le modèle de la Grameen Bank se définit par rapport à un public cible pauvre et sans garanties matérielles (en particulier les femmes démunies et les paysans sans terre).

L'absence de garantie est alors compensée par la caution solidaire : les membres de petits groupes de 5 personnes s'engagent solidairement, sur la base de la confiance et de la

connaissance mutuelle, à rembourser le crédit de l'ensemble du groupe. Il s'agit là d'une relation bipartite entre la banque et le groupe. La banque offre le crédit qui est remboursé par l'ensemble du groupe. En cas de défaillance de l'un des membres, les autres doivent le rappeler à ses obligations et le cas échéant, se substituer à lui pour assurer l'intégralité du remboursement. Si le groupe ne rembourse pas tout le prêt, c'est l'ensemble du groupe qui est privé de prêts futurs.

## ***12. Caution solidaire des filières intégrées***

L'approche par filière intégrée, appliquée en particulier sur les cultures de rente (coton, cacao, arachide, etc.) en Afrique de l'Ouest et du Centre francophone consiste en un ensemble d'interventions intégrées à presque tous les stades de la chaîne de production, transformation et commercialisation. Elle comprend entre autres un système de crédit afin de faciliter l'utilisation des intrants chimiques et de la traction animale. Ces systèmes dépendent encore le plus souvent de l'intervention de l'Etat qui a en particulier un monopole d'achat de la production (Ton, 2001).

La distribution du crédit dans l'approche filière repose sur la caution solidaire entre les producteurs d'un même village regroupés au sein d'associations ou groupements villageois. Le principe en est le suivant : une relation tripartite est établie entre la banque, le groupement villageois (ou l'association villageoise, la coopérative, etc.) et l'organisme collecteur de la production. Lors de l'octroi du prêt, les villageois acceptent le principe d'une domiciliation future de leurs recettes par l'organisme collecteur auprès de la banque prêteuse. La banque récupère l'ensemble des remboursements sur les recettes globales de la production villageoise et reverse la différence au groupement. Les remboursements sont donc effectués collectivement, à la source, indépendamment du niveau de production et donc de recette de chaque individu.

## **2. Fonctionnement, risques et controverses de la caution solidaire.**

Les aspects positifs de la caution solidaire souvent soulignés par les institutions ou les clients sont les suivants :

### ***21. Des avantages certains mais pas toujours égaux pour tous les acteurs.***

Ils sont nombreux et profitent parfois davantage aux structures d'appuis (office en charge de la filière) ou de financement (Banque, IMF) qu'aux paysans :

- accès facilité au crédit pour les ménages sans garanties matérielles ;
- réduction des coûts de gestion pour les banques et les IMF : économies d'échelles ;
- sélection et suivi des emprunteurs par un système de proximité et de connaissance qui réduit les asymétries d'information habituelles entre la banque et l'emprunteur.

### ***22. Des risques importants.***

Pourtant, des risques et dérives de la caution solidaire sont souvent relevés :



- Caution solidaire instrumentalisée :

Avec l'objectif de pérennité financière et de maximisation du profit, de nombreuses IMF et banques commerciales cherchent à augmenter la productivité des agents ; les salariés n'ont alors plus le temps d'expliquer et de vérifier les fondements de la caution solidaire et voient simplement un moyen de réaliser des économies d'échelle en interagissant simplement avec les présidents de groupe plutôt qu'avec chaque individu dans le groupe. L'observation montre que les IMF de crédit solidaire qui atteignent une grande taille ont tendance à faire une « réplication mécanique » de la caution solidaire et il n'y a souvent plus d'innovation pour la soutenir ou tout simplement assez de personnel disponible pour l'information, la formation ou la vérification des « fondamentaux » d'une saine caution solidaire.

Parfois, les salariés des institutions de financement présentent le groupe solidaire comme une condition d'accès au crédit et non comme la garantie du prêt sollicité ce qui amène les membres à constituer des groupes non fonctionnels (comportements opportunistes du genre groupes de solidarité fictifs, prête-noms, pas de concertation entre les membres, aucune solidarité ni pression sur les membres défaillants).

La compréhension de l'engagement que représente la caution solidaire n'est parfois pas acquise par les emprunteurs ou, a contrario, elle peut être comprise mais le groupe de l'applique pas en cas d'impayés.

- Les deux mamelles des filières intégrées : caution solidaire et revenus monétaires accumulés collectivement dans les OP.

La croyance des banques de développement impliquées dans les filières coton par exemple, que la caution solidaire alliée à la permanence des revenus monétaires accumulés collectivement dans les OP devait suffire à garantir tous les prêts a fait long feu en raison de pratiques de plafonds d'endettement irréalistes. On a vu des plafonds d'endettement dépassant largement les 60 % des revenus du coton des producteurs. Dans ces conditions, les variations des niveaux annuels de production et des prix aux producteurs ont parfois « boosté » l'endettement qui est devenu incontrôlable. Et lorsqu'une banque commerciale (exemple de la BIM au Mali) se met à faire des prêts de consommation « à tour de bras » l'endettement atteint des sommets avec la garantie perçue comme illimitée de la caution solidaire !...

- Caution solidaire ou pression sociale ?

On observe souvent que dès qu'un membre d'un groupe est en retard, les autres membres se rabattent sur sa famille pour le remboursement. Les membres s'appuient en fait sur les responsabilités individuelles : chacun à l'intérieur de son groupe défend son nom et son honneur mais rarement celui du groupe. Ceci se retrouve en particulier lorsque les normes énoncées par l'IMF dans la constitution des groupes solidaires n'ont pas tenu compte des connaissances et des valeurs communautaires. Ainsi, certaines IMF ont fait le choix d'interdire des groupes fondés sur le ménage ou la famille alors que souvent la première garantie de l'individu reste sa famille.

- La boîte noire de la caution solidaire : endettement individuel et comportements opportunistes

Au Burkina, « Le Producteur » (numéro 001 - août 2000), bulletin d'information trimestriel de l'Union Nationale des Producteurs de Coton, analysait le défaut de maîtrise du crédit par les GPC<sup>1</sup> en ces termes : « *l'une des causes de la crise actuelle de la filière coton réside dans le dysfonctionnement de la caution solidaire. La caution solidaire, au lieu d'être une solidarité dans le paiement, un mécanisme de contrôle du groupe sur l'individu ou tout simplement une pression sociale, est devenue carrément une solidarité perverse, c'est à dire une solidarité dans le non-remboursement.* »

Au-delà des comportements opportunistes rapportés ci-dessus, la caution solidaire a offert aux institutions financières la possibilité de traiter globalement un groupe sans se soucier des situations individuelles d'endettement. Ainsi, lorsque les problèmes de remboursement apparaissent au niveau d'un groupe, la situation individuelle des clients peut être depuis un certain temps déjà préoccupante, sans que l'institution n'en ait eu conscience. Rattraper la situation à ce stade peut alors être particulièrement difficile.

Les filières coton (Burkina Faso et Mali) ont montré ces dernières années que l'on a eu bien tort de ne s'inquiéter que de l'endettement externe des OP comme l'ont fait les banques de développement (BNDA<sup>2</sup> et BACB<sup>3</sup>). L'endettement interne non résolu des membres des OP a généré une crise dite « de la caution solidaire » qui a nourri l'endettement externe, dont le révélateur a été l'écèlement des anciens GV<sup>4</sup> (surtout du Burkina Faso) et dans une moindre mesure de certaines AV<sup>5</sup> (Mali). On voit bien tout l'intérêt qu'il y a à surveiller l'endettement interne des OP pour éviter de nouvelles crises du même genre.

- Limites de la caution solidaire en termes de montants de prêts et de « résistance » aux mauvais remboursements :

La caution solidaire traite en égaux chacun des membres du groupe (même montant d'où même responsabilités dans les remboursements). Pourtant, lorsque les membres ont reçu plusieurs prêts, leurs opportunités et volonté d'investir peuvent être différenciées, et certains peuvent rechercher des prêts dont les montants plus élevés ne sont plus compatibles avec une responsabilité commune dans le remboursement. Le principe de la caution solidaire peut donc limiter l'accès à des prêts de montants élevés ce qui peut être préjudiciable pour les clients (pas de réponse à leurs besoins) et à l'institution (pas d'économies d'échelle, mauvaise fidélisation des bons clients).

Par ailleurs, l'observation montre que s'il ne s'agit que d'un membre avec un montant réduit d'impayés, sans ou avec un peu de pression de la part du groupe, le crédit en impayé se rembourse ; par contre, si le nombre de membres et les montants sont plus importants, les impayés risquent fort de devenir une perte pour le prêteur, sans que la caution solidaire ne soit plus un rempart efficace.

---

<sup>1</sup> GPC : Groupements de Producteurs Coton.

<sup>2</sup> BNDA : Banque Nationale de Développement Agricole (Mali).

<sup>3</sup> BACB (ex CNCA) : Banque Agricole de Crédit du Burkina (Burkina Faso)

<sup>4</sup> GV : Groupement Villageois.

<sup>5</sup> AV : Association Villageoise.

- Caution solidaire et concurrence :

En l'absence de garanties matérielles, l'incitation à rembourser pour les membres du groupe solidaire repose sur la promesse d'accès à un prêt futur (généralement d'un montant plus élevé que le précédent). Or ce système ne peut fonctionner que s'il n'y a pas de système financier concurrent sur la zone qui puisse aussi offrir un service identique (risque de concurrence) ou différencié (risque de contradictions dû aux règles différentes) aux mêmes clients.

Dans le cas des filières intégrées, le système repose sur le monopole d'achat de l'organisme collecteur. Avec la privatisation de nombreuses filières en Afrique de l'Ouest, et la multiplication possible des organismes collecteurs, le risque pour l'institution financière est de ne pas pouvoir identifier qui a acheté la production de l'emprunteur et de perdre la garantie de la domiciliation des recettes.

### **3. La caution solidaire : un outil controversé mais qui reste nécessaire, accompagné de mesures complémentaires**

#### ***31. Faut-il supprimer la caution solidaire ?***

Malgré les critiques et les difficultés soulignées ci-dessus, l'analyse approfondie des alternatives possibles montrent souvent que la caution solidaire reste un outil nécessaire au regard des objectifs et des publics-cibles des IMF qui l'utilisent, mais il demande une gestion rigoureuse, et souvent des mesures complémentaires de gestion et de garanties.

#### ***Guinée : Etude socio-anthropologique (Condé et al., 2001)***

*Le Crédit Rural de Guinée a été mis en place selon une approche de crédit inspirée de la Grameen Bank pour répondre, d'une part, aux besoins des populations et, d'autre part, à la question de la garantie et de la viabilité. Le CRG se fonde ainsi dès l'origine sur les principes du crédit solidaire qu'il va cependant fondamentalement aménager aux conditions de la Guinée, radicalement différentes de celles du Bangladesh. Le modèle adapté qui va en résulter continuera néanmoins à faire du groupe solidaire (cinq à dix personnes) la règle principale et la première forme de garantie. Cependant, après plusieurs années et avec l'enregistrement de problèmes de remboursements, le CRG est devenu sensible aux effets pervers de la caution solidaire. L'hypothèse était qu'il faudrait sans doute l'abandonner, après deux à trois ans de fonctionnement des groupes, après que ceux-ci aient permis une meilleure sélection des emprunteurs au départ. Pourtant, une analyse socio-anthropologique de la situation a montré la complexité de la question et fait une typologie des groupes dont certains ont réussi ou se sont reconstitués autour d'un noyau stable. Le principe de la caution solidaire n'est pas remis en cause par les enquêtes alors que ses modalités d'application le sont. En particulier, les membres voudraient pouvoir constituer des groupes sur des bases familiales ; pouvoir constituer des groupes plus petits (3 personnes) ou au contraire des groupes élargis sous forme de contrats villageois, conformes aux logiques communautaires de solidarités ; compléter la caution solidaire avec d'autres formes de garanties qui pourront être complémentaires et différenciées selon l'ancienneté de l'associé, le type et le montant du crédit, etc.*

### **Mali : réflexion commune de l'atelier de Sikasso**

*Les associations villageoises (AV) des zones cotonnières du Mali ont connu ces dernières années des situations de surendettement préoccupantes (jusqu'à 60% de leurs revenus cotonniers en moyenne). L'une des raisons évoquées à cette situation porte sur l'application du principe de la caution solidaire : celui-ci a permis d'une part l'octroi de crédits à la consommation qui pesaient trop lourds sur les recettes cotonnières pour être remboursés ; par ailleurs, la demande de crédit par la banque est restée centrée sur la capacité globale de remboursement de l'association villageoise (AV), qui garantit et cautionne le prêt, mais ne prend pas en compte, de façon rigoureuse, la situation individuelle des emprunteurs (examen du revenu coton et de la situation d'engagements financiers des demandeurs individuels) (PGR, 2001). Ce diagnostic et les critiques des producteurs sur la lourdeur de la caution solidaire tendaient à discréditer le principe même de la caution solidaire. Pourtant, les recommandations issues de l'atelier de réflexion réunissant l'ensemble des acteurs (Sikasso, février 2001) ont conclu que le principe de la caution solidaire pour le remboursement des crédits individuels et collectifs des AV devait être maintenu. Certains crédits sont cependant exclus du champ de la caution (intrants pour les cultures de rente qui n'entrent pas dans le système de production cotonnier, crédits collectifs orientés vers l'investissement communautaire, crédit à la consommation).*

La caution solidaire, souvent, ne peut être supprimée car elle n'a pas d'alternative crédible par rapport aux contraintes des populations ciblées ; par ailleurs, son principe n'est généralement pas mis en cause par les emprunteurs. Ce qui est important c'est son contexte d'insertion au sein des groupes (qualité de la gestion interne), et la mise en œuvre de moyens pour la renforcer ou la sanctionner.

Dans les cas des filières intégrées, des outils et méthodes pour assurer cette rigueur existent parfois à travers l'action de centres de gestion : transparence des comptes, clarification des responsabilités collectives, confiance rétablie entre les membres, regard extérieur en cas de conflits, etc.

### **32 Réinsérer la caution solidaire dans un ensemble de mesures de rigueur de la gestion.**

Les réflexions collectives menées au Mali (atelier de Sikasso 2001) ont aussi souligné un certain nombre de règles à respecter dans l'application du principe de solidarité :

- En amont de la caution solidaire : une qualité de gestion des groupes et des OP.

La caution solidaire pour être un instrument efficace de garantie des prêts doit s'insérer dans un environnement de gestion de qualité (groupes, OP). L'expérience de l'appui des centres de gestion ruraux (Mali) démontre bien que, en intervenant sur les différentes fonctions des AV, on crée les conditions d'exercice d'une caution solidaire efficace : recensement rigoureux des besoins de crédit (on les réduit en supprimant la demande opportuniste), gestion rigoureuse des stocks d'intrants en magasin (réduisant les pertes et détournements), analyse de l'endettement (pour identifier des solutions), tenue rigoureuse de la comptabilité et restitutions en AG des états financiers (qui apporte le retour de la confiance des membres dans l'AV), etc.

- Surveiller l'endettement interne des OP dans les filières.

On ne le répétera jamais assez la surveillance de l'endettement interne des OP est un élément clef pour prévenir les crises de confiance malheureusement traduites comme « crises de la caution solidaire ». Les centres de gestion ruraux au Mali analysent cet endettement interne et peuvent de ce fait limiter les risques.

Au-delà, il ne suffit pas de tenir à jour une liste des AV exclues de l'accès au crédit, comme le fait la BNDA au Mali, si en même temps on ne met pas en place une stratégie opérationnelle de désendettement. Il faut éviter qu'une bulle d'AV exclues du crédit puisse se former rapidement et traiter le problème de l'endettement dès le repérage des cas. Ce qui suppose un dialogue institutionnel entre les acteurs pour trouver les solutions (intervention des centres de gestion rurale dans les plans de désendettement, ou d'autres opérateurs).

- Rechercher une caution solidaire « par affinité » ?

Le passage de la forme des Associations villageoises où tous les villageois sont membres de fait de l'AV (et donc les mauvais payeurs sont pris en charge de fait par les autres avec l'aide de la caution solidaire) à une forme où l'adhésion est volontaire, permet de constituer de nouvelles organisations paysannes dans lesquelles les mauvais payeurs peuvent être exclus au départ et pourront être exclus par la suite en cas de mauvais remboursement ou de fraude.

La notion de regroupement « par affinité » par le libre choix entre associés permet cette souplesse qui donne un moyen de pression aux membres du groupe vis-à-vis des mauvais payeurs. En effet, le principe de la caution solidaire ne peut fonctionner sans une réelle adhésion de la part des producteurs. Il faut donc éviter que le système soit appliqué sans leur consentement.

- Limites de la prise en charge par la caution solidaire

Dans le cas du Mali, à l'issue d'une réflexion commune des acteurs (atelier de Sikasso), le champ d'application de la caution solidaire a été limité aux crédits productifs individuels ou collectifs orientés vers le système de production cotonnier. Les crédits consommation et investissements sociaux ont été exclus de la caution solidaire. Le ratio d'endettement supporté par le coton a été fixé à un maximum de 60% du revenu monétaire cotonnier. Ce ratio doit cependant être utilisé de manière nuancée et non pas comme une règle stricte, il peut renforcer l'exercice de la caution solidaire avec une discrimination incitative.

Il serait possible de concevoir que les AV en situation d'endettement interne et de mauvaise gestion aient un plafond maximal d'endettement plus faible. Les AV bien gérées et accompagnées depuis quelques années par des centres de gestion pourraient quant à elles bénéficier d'un plafond plus élevé si elles le demandent. La suppression ou l'allègement de la fiscalité applicable aux crédits (TAF au Mali) pour les AV en relation contractuelle avec les centres de gestion pourrait être une incitation pour les AV non adhérentes à adhérer à ces centres de gestion ruraux.

Dans la pratique, la caution solidaire demeure un outil utile qui nécessite le plus souvent des formes de garanties complémentaires pour mieux sécuriser les prêts et offrir une plus grande souplesse dans les services pour les clients. Ainsi, la caution solidaire ne peut être raisonnée isolément d'autres mesures qui contribuent à son application. Ces compléments peuvent être les suivants :

- Garanties physiques.

Dans beaucoup de régions, la notion de gage est connue et pratiquée par les communautés en fonction de l'importance du prêt sollicité, des acteurs et des relations qui les unissent. Des biens personnels ou familiaux tels que les terres, les plantations d'arbres fruitiers, les biens précieux ou les maisons peuvent être proposés comme garantie lorsque, traditionnellement, le système de mise en gage est pratiqué par les populations<sup>6</sup>.

Une forme de garantie matérielle existe déjà sur le crédit équipement : ainsi, la BNDA au Mali établit une clause de reprise du matériel comme garantie en cas de mauvais remboursement en demeurant contractuellement propriétaire du bien jusqu'au remboursement complet du prêt.

- Nantissement d'une épargne de sécurité (sur la durée du crédit).

On peut envisager une mobilisation d'épargne de sécurité qui peut être placée (et rémunérée) sur le compte du groupe auprès de l'IMF ou de la banque partenaire.

- Elargissement des « décideurs » dans l'octroi du prêt.

Au Burkina-Faso, la structuration de la profession agricole depuis le Groupement de producteur jusqu'à l'Union nationale a permis de remettre en fonctionnement depuis 2000 des comités de crédit qui prennent leurs décisions au niveau du département. Jusque-là, la CNCA seule, qui ne connaît pas ses clients individuellement, ne pouvait tirer aucun parti de cette institution. Mais la présence aujourd'hui des conseillers de gestion, des représentants des producteurs et des documents établis par les conseillers permet au comité de prendre une décision éclairée. Le comité comprend l'union départementale, l'union nationale, la BACB, la société cotonnière (SOFITEX). Les crédits sont accordés sur la base des superficies réellement cultivées, de l'historique du groupement et du respect du taux d'endettement maximum : pour les intrants, 40% des recettes escomptées au prix plancher, pour l'endettement total, 60%. Il faut veiller cependant à ce que les décisions d'octroi au niveau des comités de crédit ne déresponsabilisent pas les groupements de producteurs à la base.

- Code de bonne conduite qui responsabilise l'ensemble des acteurs de la chaîne de crédit.

Edicter une procédure et des règles d'analyse et de traitement des demandes de crédits qui précisent les rôles et responsabilités des différents acteurs de la chaîne de crédit est une évidence qu'il faut cependant rappeler. Cette procédure doit permettre la bonne remontée et fiabilité de l'information qui sera traitée pour décider de l'accord ou refus du crédit. La réglementation doit être connue de tous les acteurs et pour cela largement diffusée. Elle doit veiller à ce que les responsabilités de chacun soient clairement définies et partagées entre emprunteur, prêteur et autres acteurs concernés (syndicats, encadrement agricole, centres de gestion, etc.). Une instance de suivi comptant

---

<sup>6</sup> Exemples : Guinée Conakry, voir Condé *et al.* 2001 ; Indonésie : voir Dury, S., Vilcosqui, L., Mary, F., 1996. Durian trees in Javanese home-gardens : their importance in informal financial systems. *Agroforestry Systems*, 33 (3), pp 215-230.

l'ensemble des acteurs concernés évaluera périodiquement la bonne application des mesures adoptées et adaptera au fur et à mesure la réglementation afin de pallier d'éventuels dysfonctionnements.

Une tentative de ce type est amorcée au Mali depuis l'atelier de Sikasso en Février 2001 mais n'a pas encore abouti à la mise en place d'une instance de suivi et de régulation opérationnelle. Au Burkina Faso, des comités de crédit réunis aux différents niveaux administratifs sont à pied d'œuvre pour croiser les informations des différents services, examiner les demandes de crédit en conséquence et avaliser la réglementation sur l'instruction et l'octroi des crédits aux groupements de producteurs de coton.

- Elargissement de la base de remboursement à l'ensemble du système productif des exploitations familiales.

Dans les systèmes de filières intégrées, la caution solidaire telle qu'elle est appliquée au Mali par exemple sur le coton va de pair avec la domiciliation des recettes coton auprès de la BNDA qui consent les crédits aux AV et repose donc exclusivement sur la production cotonnière. Pourtant, les observations des centres de gestion sur certaines associations villageoises montrent que les producteurs diversifient leurs sources de revenus (pois sucrés, pomme de terre, élevage, commerce, etc.) et pourraient avoir bien d'autres sources de remboursement de leurs crédits au sein de l'exploitation familiale.

La connaissance de ces sources potentielles de revenus (organisation des filières, rentabilité des activités, risques agro-climatiques, sécurité des débouchés, etc.) est un premier niveau d'analyse nécessaire. Ces informations pourraient être collectées et diffusées par les chambres d'agriculture et les centres de gestion.

Dans un deuxième temps, pour pouvoir mobiliser ces revenus hors coton comme source de remboursement, il faut pouvoir suivre individuellement les exploitations familiales. Ce travail peut être effectué, à terme, grâce à des formes de conseil à l'exploitation : dans ce cas, les centres de gestion peuvent établir avec les producteurs les budgets de l'exploitation, analyser les besoins en crédit et identifier les sources possibles de remboursement. A partir de ces informations, les institutions financières peuvent définir l'objet, le montant et les modalités de remboursement adaptés aux capacités de l'exploitation familiale.

Enfin, la garantie des remboursements à partir de ces autres sources de revenus ne peut être assurée par une domiciliation des recettes auprès de l'institution financière. Elle nécessite une relation étroite entre l'emprunteur et l'institution prêteuse, une augmentation progressive des plafonds de prêts, des formes d'incitation au remboursement (ristourne sur le taux d'intérêt pour des remboursements dans les temps, accès privilégié à des prêts futurs plus conséquents, etc.).

- Les autres formes de garanties utilisées par les IMF.

D'une façon générale, les IMF utilisent un certain nombre de garanties pour assurer le bon remboursement des prêts. Ces garanties peuvent être complémentaires de la caution solidaire :

- Connaissance individuelle des emprunteurs par les élus des organes de gestion des caisses et les salariés.
  - Mobilisation d'une épargne préalable qui engage d'une part l'emprunteur dans la réalisation de ses investissements et peut servir de premier recours en cas de défaillance des remboursements.
  - Tour de rôle dans l'accès au crédit, avec accès des suivants conditionné au remboursement normal d'échéances par les premiers emprunteurs (ou à défaut par le groupe).
  - Valorisation de la pression sociale dans un environnement rural où l'on ne peut s'y soustraire et courir le risque d'une atteinte à la réputation individuelle par des comportements de mauvais payeur.
  - Greniers villageois et stocks de céréales qui garantissent des crédits sur les produits vivriers.
- Bonne gouvernance des groupes solidaires.

Au Burkina-Faso par exemple, on a observé d'une manière générale que les groupements de producteurs dont le taux d'endettement est le plus faible sont ceux qui sont convenablement structurés, avec un règlement intérieur écrit, un bureau exécutif, etc. Cette constatation montre que la structuration et la professionnalisation des organisations de producteurs sont des facteurs importants de limitation de l'endettement.

Les AV au Mali n'ont pas de statut juridique. De ce fait, il n'a pas été défini les règles de fonctionnement de l'organisation, notamment la durée des mandats, le rôle et les responsabilités des représentants villageois constituant les bureaux. Cette situation a favorisé l'absence de démocratie avec le refus de certains responsables élus du principe du renouvellement des bureaux des AV ainsi que la concentration des responsabilités entre un petit nombre de paysans alphabétisés, qui au fil du temps ont révélé des perversions de la gestion (non transparence de la gestion, accaparement des crédits, détournements, etc.).

Un enjeu de la structuration des groupes de caution solidaire est d'assurer une meilleure gouvernance qui confortera le fonctionnement de la caution solidaire. Le statut ou le règlement interne des groupes doit clarifier les règles. Il faut aussi veiller à ce qu'elles soient respectées. Des acteurs extérieurs au groupe comme les agents de crédit, les centres de gestion, de conseils ou de prestations de services quand ils existent, les autorités villageoises lorsqu'elles peuvent être impliquées efficacement, etc. ont un rôle dans le rappel des bonnes règles et / ou pour tirer la sonnette d'alarme en cas de non-respect ou de dérives. L'alphabétisation et la formation permanente des membres des groupes restent des enjeux importants et indispensables.

- Centrale des risques.

Une centrale des risques constitue une mesure préventive d'analyse, de suivi des engagements de crédits ainsi que du contrôle du risque d'endettement. Elle doit permettre d'éviter le surendettement et l'endettement multiples auprès de plusieurs institutions financières (et la fameuse pratique de la « cavalerie », c'est à dire le procédé qui consiste à emprunter auprès de l'une pour rembourser un crédit déjà contracté dans une autre institution).



La solution n'est pas dans l'application de l'ensemble de ces mesures de manière indiscriminée, mais dans le choix raisonné de celles qui vont s'avérer efficaces dans un contexte donné qui doit être au préalable analysé pour identifier les bonnes solutions.

#### ***Communication CNCA Sénégal : renforcement de la caution solidaire***

*Le niveau d'activité des exploitations agricoles étant faible à moyen, une approche de groupe a été initiée par la CNCAS. Ainsi, la clientèle rurale est généralement organisée dans des formes associatives (groupement d'intérêt économique, sections villageoises) auxquelles la loi confère la possibilité d'avoir des activités lucratives. Le GIE ou la section villageoise regroupe les chefs d'exploitation familiale avec une taille variable selon les régions (affinité sociale, activité...). Il y a cependant des cas où le groupe peut être composé des membres de la même exploitation familiale (cas des grandes exploitations). Cette approche groupe a l'avantage de rendre effective la caution solidaire et de contenir les coûts de transaction.*

*Pour renforcer les performances de ces groupements en matière de crédit, la CNCAS a fondé sa démarche autour de certains principes :*

- *le renforcement des fonds propres de groupements : la notion d'apport personnel bloqué se substituant à l'autofinancement permet aux membres du groupement d'avoir un sentiment d'appartenance à une structure ayant un patrimoine. Cette notion est importante surtout dans les systèmes sous pluie où le groupement ne dispose pas d'équipement ;*
- *l'appui aux initiatives des organisations socioprofessionnelles pouvant conforter le bon fonctionnement des organisations de base. Ainsi, une fonction importante telle que l'approvisionnement groupé en intrants a été fortement appuyée ;*
- *la concertation et la responsabilisation des organisations socioprofessionnelles symbolisées par leur participation à des comités consultatifs de crédit en particulier ;*
- *l'encouragement à la constitution de fonds de garantie professionnels : l'expérience en cours dans la région du fleuve Sénégal avec la filière tomate et les discussions en cours pour la filière cotonnière laissent entrevoir des perspectives intéressantes dans ce cadre ;*
- *le financement des initiatives de mise en réseau au niveau des organisations faîtières.*

#### **4. Conclusion : des leçons à tirer.**

Tantôt parée de toutes les vertus « quand tout va bien » ou tantôt donnée comme source de tous les maux quand « elle ne marche pas », la caution solidaire n'est souvent pas en cause en tant qu'outil de garantie, ce sont plutôt les modalités de son utilisation qui semblent poser problème.

- La caution solidaire requiert le préalable d'une bonne qualité de la gestion interne du groupe ou de l'OP (pratiques démocratiques, comptabilité et restitution des états financiers, confiance, contrôle rigoureux de la demande de crédits individuels, adéquation entre la demande et le besoin, etc.).
- La caution solidaire doit être accompagnée d'une méthodologie de mise en oeuvre adaptée aux publics que l'on veut servir.
- La caution solidaire seule n'est souvent pas suffisante sans l'apport d'autres éléments qui vont la renforcer (intérêt de limiter son champ d'application, ratio d'endettement acceptable, compléments par d'autres formes de garanties, calendrier et disponibilité des revenus monétaires, centrale des risques, traitement des exclus de l'accès au crédit par un plan de désendettement, etc.).
- La caution solidaire doit se renouveler dans le temps pour éviter les reproductions mécaniques qui ne tiennent pas compte de l'évolution des besoins des publics. Elle doit être l'objet d'une constante attention avec la recherche d'innovations pour l'adapter à des réalités évolutives dans lesquelles la demande des clients doit être prépondérante.

- La concertation pour arriver à une convergence d'intérêts entre les acteurs concernés, comme dans le cas des filières, est souvent une nécessité. Cela concerne l'analyse des campagnes de production, des résultats de l'activité de crédit, la définition en commun des mesures correctives à appliquer et leur répartition entre les acteurs (banques, IMF, OP, chambre d'agriculture, syndicats de producteurs, pouvoirs publics, etc.).

## **Fiche d'approfondissement du séminaire de Dakar n°4**

### **Le taux d'intérêt en question**

**Sources :**

*Séminaire de Dakar et travaux de l'ATP Cirad-Cerise.*

*Fiche Mémento de l'Agronome – Version Multimédia – CNEARC, CIRAD – à paraître.*

**Rédactrice de la fiche :**

*Cécile Lapenu (CERISE)*

Dans les années 60 et 70, les banques publiques de développement ont largement financé l'agriculture des pays du Sud à travers des financements à taux concessionnels proposés par les Etats.

La plupart de ces banques ont cependant fait faillite suite à de graves problèmes de gestion. La libéralisation, en démantelant les derniers systèmes de financement publics agricoles qui subsistaient, a renforcé ce mouvement de retrait du financement concessionnel en faveur de l'agriculture. Depuis les années 90, du fait de la faible décentralisation des banques commerciales et de la réduction drastique des financements publics, dans de nombreuses zones rurales, la microfinance représente la seule offre de services financiers accessible aux populations rurales et aux ménages agricoles.

Cependant, les charges sont généralement très élevées pour les institutions de microfinance (IMF) : faibles montants octroyés, dispersion géographique des clients, risques élevés (pas de garanties, activités risquées, en particulier pour l'agriculture). Par ailleurs, les promoteurs de la microfinance sont conscients de l'importance d'offrir un service pérenne.

Ainsi, pour atteindre, difficilement, l'équilibre financier en milieu rural, les IMF bien gérées ont souvent besoin de taux d'intérêt sur le crédit de l'ordre de 2 à 3 % par mois.

D'où le débat qui oppose maintenant les partisans d'un service pérenne mais cher (en particulier les opérateurs des IMF), aux tenants de la baisse des taux (certaines ONG, organisations paysannes recourant aux services des IMF, etc.) : pour répondre aux besoins de financement de l'agriculture, les institutions financières peuvent-elle couvrir leurs coûts par les taux d'intérêt ou doivent-elle fixer des taux le plus bas possible ?

#### **1. Le débat sur le niveau des taux d'intérêt**

Un certain nombre de points focalisent les débats sur le niveau des taux d'intérêts. Ils sont résumés dans le tableau suivant.

**Tableau récapitulatif des arguments sur le niveau des taux d'intérêt :**

Les observations	Taux exorbitants ?	Taux nécessaires et acceptables ?
Intérêt des clients pour l'accès au crédit	Les théories économiques enseignent que, pour favoriser la croissance au niveau macroéconomique, il faut réduire le prix de l'argent.	Les bénéficiaires sont avant tout intéressés par l'accès au crédit ; le coût d'opportunité de l'argent est très élevé
Taux informel comparativement plus élevé	Les taux informels ont souvent été dénoncés comme usuraires et ne peuvent servir de référence	Les taux du système informel sont nettement plus élevés, de l'ordre de 5 à 10% par mois ou 100% pour les prêts en nature de semences ou soudure dans l'agriculture
Rentabilité des activités	Rentabilité faible des activités agricoles	Rentabilité forte des activités de commerce, transformation, services ; pour les crédits de campagne (semences sélectionnées, engrais, pesticides, embouches...), en général de 4 à 10 mois, un taux élevé n'entrave pas la rentabilité des activités financées. Le financement d'une exploitation agricole doit se raisonner sur l'ensemble du système d'activité et la rentabilité d'ensemble.
Rendement décroissant	La rentabilité faible des activités agricoles empêche les investissements dans ce domaine.	Avec peu de capital, les premiers investissements se feront dans les activités les plus rentables ; lorsque le volume de capital augmente, les rendements tendent à diminuer. Les petits prêts peuvent supporter des taux d'intérêt élevés
Satisfaction des clients et bons taux de remboursement	Souvent, les clients doivent s'endetter ailleurs pour respecter leurs engagements et garder leur dignité.	Les IMF constatent le plus souvent que la demande dépasse leurs possibilités de financement. Les clients sont rationnels et recourent à des services qui leur sont utiles.
Couverture des coûts par les intérêts des prêts	Les taux d'intérêt pour les prêts à l'agriculture doivent être subventionnés.  Les « charges » des SFD renvoient aussi à leur « train de vie » général qui, dans bien des cas, pourraient être allégés.	Pour atteindre l'équilibre financier et l'autonomie opérationnelle, les IMF doivent fixer des taux élevés. La bonification des taux d'intérêt ne paraît pas judicieuse (effets pervers des taux faibles) et est difficilement soutenable dans la durée. Les fonds des bailleurs sont limités et les IMF doivent mobiliser des ressources aux taux du marché
Rôle des subventions de l'Etat	Les subventions restent nécessaires et devraient aller en priorité à l'obtention de taux concessionnels	Les subventions restent nécessaires mais devraient aller en priorité vers des dépenses d'investissements (extension du réseau, formation, équipement, études et recherches, etc.). Le fonctionnement "courant" est pris en charge par l'institution, ce qui renforce son autonomie financière.

Des points de convergence se retrouvent cependant, et devraient conduire, pour améliorer le financement de l'agriculture, à mener les efforts suivants :

- Tendre à offrir un service pérenne aux populations rurales ;
- Gérer les coûts au mieux et tendre toujours vers la diminution de ces coûts ;
- Raisonner en terme de différentiel, c'est-à-dire d'écart entre le coût de la ressource et le coût du crédit. C'est par exemple le raisonnement des paysans dans les coopératives d'épargne et de crédit (Coopec), qui décident souvent des rémunérations très faibles de l'épargne pour avoir des taux de crédit pas trop élevés ou des caisses villageoises qui ont des taux d'épargne

et de crédit très supérieurs aux normes bancaires habituelles (10 % de rémunération de l'épargne sur 6 mois et 20 % de taux d'intérêt sur 6 mois).

- Mener des études d'impact et de satisfaction des clients : proposer des services adaptés ; connaître la rentabilité globale du système d'activités des exploitations agricoles ; savoir comment le crédit s'insère dans le système d'activités des clients.

- Adapter le taux aux types de services : ainsi, le taux d'intérêt peut être diminué pour le crédit moyen terme car les frais de gestion sont souvent moins élevés et des garanties matérielles peuvent être trouvées (exemple de la location vente).

Le débat sur les taux d'intérêt doit dépasser les conflits stériles qui opposent par exemple les organisations paysannes (OP) et IMF qui sont chacune dans leur logique propre : les IMF défendent des taux élevés, pour leur survie ; les OP défendent des taux faibles... pour leur survie.

La question des taux doit s'insérer dans une réflexion plus large s'appuyant sur une analyse de la nature des besoins de financement et des dispositifs de financement appropriés (services financiers, autofinancement, subvention, impôts, ..) et sur les articulations nécessaires entre ces différents dispositifs et sur les conditions de leur mise en œuvre (règles, rôle de l'Etat et intervention des politiques publiques, ententes entre OP et IMF, etc.). Comme l'évoque l'Inter-Réseaux (2002), les vrais choix sont à placer sur le plan politique : les choix (ou les non choix) politiques sont déterminants pour l'emploi, l'occupation du territoire et la contribution de l'activité agricole dans l'économie du pays.

## 2. Calcul des taux d'intérêt

Au delà de la question du niveau du taux d'intérêt, un second débat présent dans le monde de la microfinance porte sur la transparence de ce taux pour les clients. En effet, le taux d'intérêt peut être annoncé comme un taux uniforme ou comme un taux dégressif. Le taux d'intérêt uniforme s'applique à la totalité du montant initial du crédit, quelles que soient les modalités de remboursement ; le taux d'intérêt dégressif s'applique sur le capital restant dû. Ainsi il peut y avoir une différence notable entre le taux d'intérêt annoncé et le taux d'intérêt effectif.

### 21. Exemple de différents taux effectifs selon les conditions du prêt

Un client emprunte 1000 € pour un an à un taux d'intérêt uniforme de 3% par mois, soit 36 % par an.

L'institution de microfinance lui annonce qu'il devra rembourser 1 000 € de capital et 360 € d'intérêts (3 % x 12 mois).

A- Il n'y a pas de frais supplémentaires.

A1- S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1 360 €, son taux d'intérêt effectif est de 36 % par an ou 3 % par mois.

Par contre,

A2- S'il rembourse tous les mois 113,33 € ( $1\,360 / 12$ ), son taux d'intérêt effectif est de 5 % par mois (60 % par an) ;

A3- S'il rembourse toutes les semaines 26,15 € ( $1\,360 / 52$ ), son taux d'intérêt effectif est de 1,23 % par semaine (près de 64% par an)

B- Il y a des frais supplémentaires sous forme de frais de dossiers (10 €).

B1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 €, son taux d'intérêt effectif est de 40 % par an.

B2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1360 / 12), son taux d'intérêt effectif est de 5,26 % par mois (63,12 % par an).

C – Il y a des frais supplémentaires sous forme d'épargne bloquée : le client doit déposer 100 € qui ne seront pas rémunérés, et qui seront restitués pour lorsque le dernier remboursement aura été versé.

C1 - S'il rembourse en une fois à la fin de l'année 1360 €, son taux d'intérêt effectif est de 40% par an.

C2 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1360 / 12), son taux d'intérêt effectif est de 6,01 % par mois (72,12 % par an).

C3 – S'il rembourse toutes les semaines 26,15 € (1360 / 52), son taux d'intérêt effectif est de 1,5 % par semaine (76,2% par an).

C4 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1 360 / 12), avec 1% de frais au départ, son taux d'intérêt effectif est de 6,2 % par mois (74,7 % par an).

C5 - S'il rembourse tous les mois 113,33 € (1 360 / 12), avec 1% de frais au départ mais que son épargne est rémunérée à 1% par mois, son taux d'intérêt effectif est de 6,1 % par mois (73,4% par an).

D1 - Pour obtenir un taux d'intérêt effectif de 36 % par an ou 3 % par mois pour un prêt d'un an de 1000 €, l'emprunteur devrait effectuer un remboursement constant mensuel de 100,46 €.

Résumé (voir mode de calcul dans la partie suivante):

Différents scénarii de remboursement	Taux sur la période	Taux effectif annuel
Capital emprunté : 1000 € Intérêts payés : 360 €		
A1: remboursement annuel ; pas de frais	36,0%	36,0%
A2: remboursement mensuel ; pas de frais	5,1%	61,0%
A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais	1,2%	64,0%
B1: remboursement annuel ; 1% de frais	37,4%	37,4%
B2: remboursement mensuel ; 1% de frais	5,3%	63,1%
B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais	1,3%	66,2%
C1: remb. annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	40,0%	40,0%
C2: remb. mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	6,0%	72,1%
C3: remb. hebdo ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	1,5%	76,2%
C4: remb. mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	6,2%	74,7%
C5: remb. mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1%	6,1%	73,4%
D1 : Capital emprunté, 1000 € ; <b>intérêts payés, 205, 52 €</b> ; remb. constant mensuel (100,46€) ; pas de frais	3%	36%

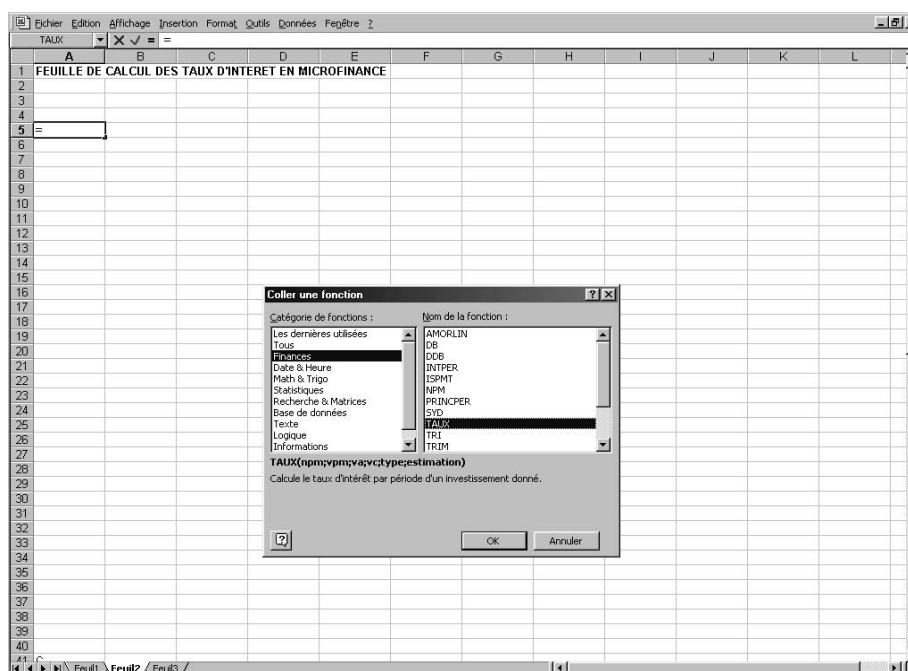
Selon certains, le choix d'un taux uniforme facilite la compréhension des mécanismes du crédit par les emprunteurs mais aussi par le personnel en charge de l'octroi des crédits. Pour d'autres, au contraire, ce choix de la simplicité revient à tromper le client. Cette pratique peut aussi entraîner des dérives : la tentation est grande de la part des institutions de profiter du manque d'information des emprunteurs pour appliquer un taux d'intérêt uniforme qui induit un coût caché du crédit. De ce débat, ressort l'idée qu'il est important que les IMF prennent l'habitude de calculer un taux d'intérêt effectif sur leurs crédits et en informent leur clientèle. Cela nécessite alors un investissement en formation important (Inter-réseaux, 2002).

## 22. Mode de calcul des taux d'intérêts effectifs

On peut par exemple utiliser les fonctions financières d'Excel

Dans le menu, on choisit **Insertion** puis **Fonction**.

Dans la fenêtre « Coller une fonction », on sélectionne « Finance » dans « Catégorie de fonctions » et « Taux » dans « Nom de la fonction ».



La fonction « TAUX » calcule le taux d'intérêt par période pour un investissement donné<sup>1</sup> (voir fichier d'aide sur Excel).

<sup>1</sup> TAUX est calculé par itération et peut n'avoir aucune solution ou en avoir plusieurs. La fonction renvoie la valeur d'erreur #NOMBRE ! si, après 20 itérations, les résultats ne convergent pas à 0,0000001 près.

TAUX

Npm 12 = 12

Vpm -113,33 = -113,33

Va 900 = 900

Vc 100 = 100

Type nombre = nombre

Calculer le taux d'intérêt par période d'un investissement donné.

Vc est la valeur future, c'est-à-dire le montant de la trésorerie attendu après le dernier remboursement. Si omise, utilise Vc = 0.

Résultat = 0,060095615

OK Annuler

**Npm** représente le nombre total de périodes de remboursement au cours de la période (nombre d'échéances)

**Vpm** représente le montant du remboursement pour chaque période et reste constant pendant toute la durée de l'opération. Attention, Vpm est de signe opposé à Va (et donc généralement noté négativement).

**Va** représente la valeur actuelle, c'est-à-dire le montant net des fonds fournis à l'emprunteur au moment où le prêt est décaissé.

**Vc** représente la valeur future (valeur capitalisée) c'est-à-dire le montant qui reste entre les mains du client une fois que le prêt est remboursé, soit généralement zéro, sauf s'il s'agit d'un prêt comportant un élément d'épargne forcée. Si Vc est omise, la valeur par défaut est 0.

**Type** indique quand les paiements doivent être effectués : 0 ou omis = paiement en fin de période ; 1 = paiement en début de période.

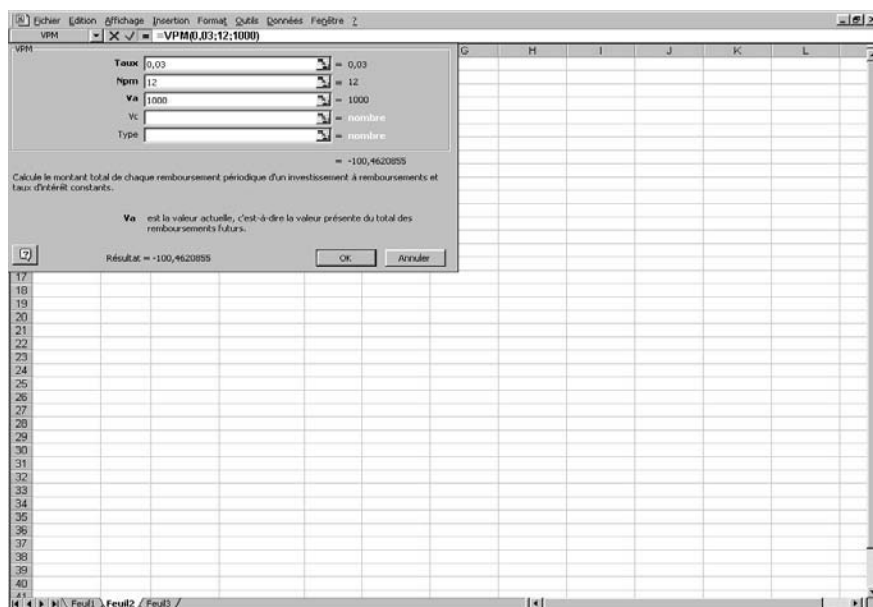
Le taux d'intérêt sera exprimé dans la même unité de temps que Npm (nombre de périodes).

Scénario	Npm	Vpm	Va	Vc	Taux sur la période	Taux effectif annuel
Capital : 1000 €						
Intérêts : 360 €						
A1: remboursement annuel ; pas de frais	1	-1360,00	1000	0	36,0%	36,0%
A2: remboursement mensuel ; pas de frais	12	-113,33	1000	0	5,1%	61,0%
A3: remboursement hebdomadaire ; pas de frais	52	-26,15	1000	0	1,2%	64,0%
B1: remboursement annuel ; 1% de frais	1	-1360,00	990	0	37,4%	37,4%
B2: remboursement mensuel ; 1% de frais	12	-113,33	990	0	5,3%	63,1%
B3: remboursement hebdomadaire ; 1% de frais	52	-26,15	990	0	1,3%	66,2%
C1: remboursement annuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	1	-1360,00	900	100	40,0%	40,0%
C2: remboursement mensuel ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	12	-113,33	900	100	6,0%	72,1%



C3: remboursement hebdomadaire ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	52	-26,15	900	100	1,5%	76,2%
C4: remboursement mensuel ; 1% de frais ; épargne initiale bloquée non rémunérée (10%)	12	-113,33	890	100	6,2%	74,7%
C5: remboursement mensuel ; 1% de frais ; 10% d'épargne initiale bloquée rémunérée à 1%	12	-113,33	890	110	6,1%	73,4%

Cas D1 - Pour calculer le montant total de chaque remboursement périodique avec un remboursement constant et un taux d'intérêt effectif de 36% par an ou de 3% par an, on utilise la fonction financière « VPM ».



Pour un taux mensuel de 3% (Taux = 0,03), un remboursement sur 12 mois (Npm = 12) et un emprunt initial de 1000 €, le remboursement mensuel constant doit être de 100,46 €.

## Bibliographie

Adams, D.W., Graham, D.H., Von Pischke, J.D., (eds), 1983. Limitations of cheap credit in promoting rural development. World Bank EDI Training Materials, Washington, DC, USA, 135 p.

Creusot, A.C., 16 novembre 1999. Débats autour du taux d'intérêt uniforme. Espace Finance, BIM 45 – CD Rom GRET-CIRAD <<http://microfinancement.cirad.fr/fr/frame3.html>>

Gentil, D., 2001 (Janvier). Le financement des exploitations agricoles dans les pays en développement, Synthèse des groupes de travail, Débats et controverses. Inter-Réseaux – Développement rural.

Inter-Réseaux, 2002. Des taux d'intérêt exorbitants ? Inter-Réseaux – Développement rural. Fiche n°1, Financement des exploitations dans les pays en développement. 6 p. (<http://finance.inter-reseaux.net/>).

Rosenberg, R., 1997 (Janvier). Les taux d'intérêt applicables aux microcrédits. Etude Spéciale N°1, CGAP, Washington DC, USA, 12 p.

SOS Faim, 2001 (Novembre). Zoom Microfinance N°6, SOS Faim, Action pour le développement, Bruxelles, Belgique.

---



## FICHE DE PRESENCE

Objet : Séminaire sur le crédit agricole avec Mme Betty Wampfler

Date : 07/09/2007

Lieu : Salle de réunion Projet BV Lac Alaotra

N°	Noms et prénoms	Organisme	Emargement
01	ANDRIATSITOHAINA R	Cellule BV Lac	
02	Pascal HYAC	ANVS F	
03	ANDRIANTAFY Jocelyn	UNION des OTIV	
04	RAZSINIMANJARY Jean	SD mad.	
05	RAKOTOROA Pascal	SO. BEST	
06	FANCHIEZANIRINA Samir	FATA Madagascar	
07	RAKOTONIRIANA A. Louis	S.O/BEST	
08	RANDRIAMANANA Auguste	BEST	
09	RASOLOPONONJANAHARY B.	SD BEST	
10	Hugues RAKOTOMAVO	S.O BEST	
11	ANDRIANARIVELO Vojy	BNI Madagascar	
12	RAFARALAHISOA Harry N	BEST	
13	GRANDJEAN Philippe	Dir. Cellule BV Lac	
14	RANDRIAMALALA Jean Marcel	Cellule BV Lac	
15	ANDRIANALALA Henzi	BRL	
16	RASOARIANANORO N. Jean-Luc	SO/BEST	
17	RAVALITERA Lanto	Cellule BV Lac	
18	HAJANIANA Nono Joël	S.O/BEST	
19	RAKOTONAND Hajaros M.	SO/BEST	
20	RANANOHANANA Jean Eddy	SD mad	
21	DOMAS Raphaël	BRL	
22	ERIC Pencil	Cellule socio-ag	
23	KERHOAS Yoan	G35/RAM	
24	OSTRY Rand.	Stageaire BV Lac	